

Os impactos do Alojamento Local no mercado imobiliário de Alfama, Lisboa

André Filipe Estanislau Moreira

**Dissertação de Mestrado em Urbanismo Sustentável e
Ordenamento do Território**

(junho, 2019)

Dissertação apresentada para cumprimento dos requisitos
necessários à obtenção do grau de Mestre em Urbanismo
Sustentável e Ordenamento do Território realizada sob a
orientação científica da Professora Margarida Pereira

Os impactos do Alojamento Local no mercado imobiliário de Alfama,
Lisboa

DISSERTAÇÃO

ANDRÉ MOREIRA

Resumo

A dissertação analisa os efeitos da proliferação dos arrendamentos de curta duração associados ao Alojamento Local e o mercado imobiliário no bairro de Alfama, Lisboa. O recente crescimento do Alojamento Local tem sido motivo de estudo e discussão política devido aos seus impactos na cidade, mas a investigação escasseia sobre a sua influência no setor imobiliário à escala local.

Neste sentido, definiram-se dois objetivos principais: i) Compreender a expansão do Alojamento Local no período de crescimento do turismo urbano e ii) Avaliar o contributo do Alojamento Local nas alterações do mercado imobiliário. A abordagem metodológica apoiou-se nos dados quantitativos disponíveis no Registo Nacional de Alojamento Local, bem como informações das transações imobiliárias de uma agência do setor, entre o 1º semestre de 2014 e o 1º semestre de 2018, bem como em entrevistas realizadas a consultores imobiliários especialistas no território em estudo.

O bairro de Alfama pertencente à freguesia de Santa Maria Maior da cidade de Lisboa, contextualiza o caso de estudo. A escolha pelo mesmo deveu-se ao conhecimento *a priori* da pressão turística nesta área da cidade.

A investigação permitiu examinar a estreita relação entre a modalidade de acomodação turística e bairros antigos que se distinguem pela sua identidade sociocultural e urbanística, premissa que explica em parte a elevada concentração de Alojamento Local no bairro. A análise do crescimento do fenómeno turístico em Lisboa, mostra que Alfama tem assistido ao intenso crescimento da modalidade desde 2014, sendo um dos bairros históricos com maior concentração de estabelecimentos.

Confirmou-se também que a procura por investimento em imóveis para exploração turística é o fator preponderante nas tendências do mercado imobiliário do bairro. Esta relação é evidenciada pelos consultores entrevistados que atribuem o dinamismo do mercado ao investimento em imóveis para Alojamento Local, comprovada principalmente pela percentagem de apartamentos e prédios transacionados tendo em vista o arrendamento de curta duração a turistas.

Palavras-chave: Alojamento Local, mercado imobiliário, turismo urbano, bairro histórico, Alfama.

Abstract

The dissertation analyzes the effects of the proliferation of short-term rentals and the real estate market in the neighborhood of Alfama, Lisbon. The recent growth of tourist apartments has been a reason for studies and political discussions due to its impacts on the city. But research is scarce on its influence in the real estate market at the local level.

In this sense, two main objectives were defined that aimed to broaden the knowledge about the connection between these two themes: i) Understand the expansion of short-term rentals accommodation in the period of growth of urban tourism and ii) Evaluate the contribution of Tourist Accommodations in the changes in the trend of the real estate market. The methodological approach was based on the quantitative data available in the Registo Nacional de Alojamento Local, as well as information on the real estate transactions of an agency in the sector between the first half of 2014 and the first half of 2018, and interviews with real estate specialists in the territory under study.

Alfama belonging to the parish of Santa Maria Maior in Lisbon contextualizes the case study. The choice for this was due to a priori knowledge of the tourist pressure in this area of the city.

The investigation allowed to examine the close relationship between the modality of tourist accommodation and old neighborhoods that are distinguished by their socio-cultural and urban identity, a premise that explains in part the high concentration of short-term rentals in the neighborhood. The analysis of the growth of the tourist phenomenon in Lisbon shows that Alfama has witnessed the intense growth of the modality since 2014, being one of the historical districts with greater concentration of establishments.

It was also confirmed that the demand for investment in real estate for tourism is the predominant factor in the real estate market trends of the neighborhood. This relationship is evidenced by the consultants interviewed who attribute the dynamism of the market to the investment in real estate for short-term rentals, proven mainly by the

percentage of apartments and buildings transacted in view of the short-term rentals to tourists.

Keywords: Short-term rentals, real estate market, urban tourism, historic neighborhood, Alfama.

Índice

Resumo.....	4
Abstract	5
1. Introdução.....	10
1.1 Justificação e Pertinência do Tema	10
1.2 Objetivos	11
1.3 Metodologia	12
1.4 Estrutura da dissertação	16
2. Quadro Conceptual: reflexos do Alojamento Local no mercado imobiliário	18
2.1 Alojamento Local.....	18
2.1.1 Conceito e tipologias	18
2.1.2 Fatores determinantes na evolução	20
2.1.3 Impactos do alojamento Local na cidade.....	33
2.2 Mercado Imobiliário	40
2.2.1 Conceito	40
2.2.2 Formação do valor da habitação.....	42
2.2.3 Relação do mercado imobiliário e o alojamento local	44
2.2.4 Recuperação do mercado imobiliário português.....	45
3. Tendências do mercado imobiliário e alojamentos turísticos em Lisboa.....	49
4. Bairro de Alfama: relação do Alojamento Local e mercado imobiliário	53
4.1 Enquadramento das dinâmicas em Santa Maria Maior	53
4.2 Delimitação do Bairro.....	56
4.3 Caracterização socioeconómica e urbanística	57
4.4 Dinâmicas do Alojamento Local e mercado imobiliário em Alfama	60
4.4.1 Alojamento Local em Alfama	61
4.4.2 Mercado imobiliário de Alfama.....	68
4.4.3 Perspetiva dos consultores imobiliários acerca do mercado imobiliário de Alfama	72
5. Conclusões	81
6. Referências Bibliográficas	85
6.1 Artigos científicos, livros, trabalhos académicos e documentos técnicos	85
6.2 Legislação	88
6.3 Outras Fontes	88

Anexos	91
---------------------	-----------

Índice de Figuras

Figura 1 - Evolução do número total de alojamentos turísticos em Lisboa (2014-2018)	50
Figura 2– Distribuição espacial de alojamentos turísticos em Lisboa (junho de 2018)	51
Figura 3 – Evolução do preço mediano do m ² imobiliário em Lisboa (2016-2018)	52
Figura 4– Distribuição espacial de alojamentos turísticos em Santa Maria Maior (no 1º semestre de 2018)	54
Figura 5 – Evolução do preço mediano do m ² imobiliário em Santa Maria Maior (2016-2018)	55
Figura 6– Delimitação do bairro de Alfama	56
Figura 7 – Evolução populacional em Alfama (1970-2011).....	57
Figura 8- Número de registos de alojamentos turísticos por semestre em Alfama (2014-2018)	63
Figura 9- Evolução do número de camas e utentes no AL em Alfama (2014-2018).....	65
Figura 10– Percentagem de titulares de AL por tipo e qualidade em Alfama	66
Figura 11– Distribuição espacial dos alojamentos turísticos em Alfama (junho de 2018)	68
Figura 12– Número de transações imobiliárias em Alfama (2014-2018)	69
Figura 13 – Valor mediano do metro quadrado dos apartamentos em Alfama (2014-2018)	69
Figura 14– Localização das transações Imobiliárias (prédios e alojamentos por tipologia) promovidos pela empresa em Alfama (1º semestre de 2014-1º semestre de 2018).....	72

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Informações sobre as entrevistas.....	16
Tabela 2 - Percentagem do número de registos de AL da freguesia de Santa Maria Maior em relação à cidade (2014-2018).....	53
Tabela 3 – Índice de Envelhecimento da população (2011).....	58
Tabela 4 – Densidade Populacional (2011).....	58
Tabela 5– Escolaridade da população em Alfama e Santa Maria Maior (2011).....	59

Tabela 6– Edifícios por época de construção em Alfama e Santa Maria Maior (2011).....	59
Tabela 7- Número e percentagem de registos de AL por ano em Alfama em relação a Lisboa e Santa Maria Maior (2014-2018).....	62
Tabela 8– Número de camas de AL disponíveis e variação percentual em Alfama (2014-2018).....	64
Tabela 9– Transações por tipologia de fogos em Alfama (2014-2018).....	71

1. Introdução

1.1 Justificação e Pertinência do Tema

As recentes dinâmicas socio-urbanísticas que se verificam em Lisboa (introduzidas pelo turismo urbano) têm contribuído em grande medida para submeter a cidade, e principalmente o centro histórico, a um conjunto de pressões que se estendem por diversos domínios, que muitas vezes se tornam difíceis de relacionar e/ou mensurar.

A notoriedade da capital portuguesa como um dos melhores destinos turísticos, referenciada em variados prémios, tais como os *World Travel Awards*, onde foi distinguida como a melhor cidade a nível global para *City Break* no ano de 2017 e a melhor cidade destino da Europa em 2018, além do prémio de melhor porto de cruzeiros pelo terceiro ano consecutivo (Jornal Expresso, 2018), bem como a sexta cidade mais acolhedora do mundo pela plataforma *TravelBird* (Revista Visão, 2019) entre outras nomeações e referências em revistas especializadas, tem atraído um número cada vez maior de turistas.

Aliado a este *boom*, o crescimento do consumo colaborativo¹, das tecnologias de informação e comunicação, das viagens aéreas *low-cost* e da diversificação da oferta turística, possibilitaram a proliferação do arrendamento de curta duração a turistas, o chamado Alojamento Local (AL), principalmente no centro histórico, devido às suas características identitárias.

O crescimento deste tipo de oferta, em conjunto com instrumentos de políticas públicas vocacionadas para a atração de investimento estrangeiro, incentivos à reabilitação do edificado bem como as alterações à legislação de arrendamento urbano, provocaram efeitos nas dinâmicas territoriais, essencialmente no que respeita à forte pressão turística e imobiliária para efeitos de investimento no setor de Alojamento Local. Apesar de sentidas em toda a cidade de Lisboa, são mais fortes no centro histórico, quer

¹ Prática onde o consumo assenta em princípios de partilha, aluguer ou troca de bens, serviços, espaços ou dinheiro (Botsman & Rogers, 2011)

pelo número de edifícios devolutos, quer pelas características morfológicas e arquitetónicas do mesmo, mais vocacionadas para o arrendamento de curta duração.

Neste contexto, a análise dos impactos das dinâmicas e tendências turísticas e imobiliárias (segmento residencial de longa duração) no centro histórico é determinante não só pela necessidade de auxiliar a decisão política em busca da sustentabilidade territorial, mas também por ser um fenómeno atual e ainda pouco detalhado.

De forma a balizar o estudo e dada a complexidade urbana do território no que diz respeito à sua morfologia, dinâmicas e pressões distintas, o bairro de Alfama é o caso de estudo escolhido para o aprofundamento das mesmas a nível local, em grande medida devido à intensidade da pressão turística e de estabelecimentos de Alojamento Local aí presentes. Uma leitura realizada *a priori* mostra que, apesar das tendências turísticas e imobiliárias no segmento residencial se fazerem sentir em toda a freguesia de Santa Maria Maior, estas são mais fortes e mais consolidadas em Alfama, ao contrário de áreas como a Baixa Pombalina, alvo de investimento imobiliário para comércio e restauração por exemplo.

1.2 Objetivos

Dada a atualidade e pertinência do tema, é importante aprofundar o conhecimento sobre as recentes transformações socio-urbanísticas provocadas pelo turismo, nomeadamente o crescimento do arrendamento de curta duração e as suas implicações no mercado imobiliário local, já que o foco académico no que diz respeito à pressão turística provocada pelo crescimento de estabelecimentos de AL tende a privilegiar os seus impactos económicos e processos de gentrificação.

Neste sentido, foram definidos dois objetivos estratégicos que se subdividem em específicos de forma a dar resposta aos anteriores:

- Compreender a expansão do Alojamento Local no período de crescimento do turismo urbano.

Objetivos específicos:

- i) Identificar os fatores preponderantes na proliferação do fenómeno turístico.
- ii) Caracterizar a expansão do arrendamento de curta duração direcionado para o turismo.
- iii) Analisar espacialmente a concentração de estabelecimentos de Alojamento Local.

- Avaliar o contributo do Alojamento Local nas alterações do mercado imobiliário.

Objetivos específicos:

- i) Estabelecer a relação entre a compra e venda de imóveis e o crescimento de estabelecimentos de Alojamento Local.
- ii) Verificar o impacto da pressão turística no aumento dos preços dos imóveis.
- iii) Identificar potenciais diferenças geográficas em Alfama relativamente à dinâmica do mercado imobiliário.

1.3 Metodologia

Identificado o tema e os objetivos a alcançar com a investigação, de seguida explicita-se o modelo metodológico que sustenta a prossecução dos objetivos, bem como os meios e técnicas utilizados.

Neste sentido, de forma a cumprir o que foi proposto, nomeadamente a quantificação e análise tanto do crescimento de estabelecimentos de AL e das dinâmicas do mercado imobiliário no bairro de Alfama bem como da relação entre os mesmos, optamos por uma metodologia de carácter misto apoiada por uma estratégia sequencial explicativa. Isto é, o caminho metodológico é definido em duas fases: a primeira corresponde à recolha e análise de dados quantitativos seguida de uma pesquisa qualitativa, de forma a auxiliar na explicação dos elementos obtidos na fase anterior. A escolha por este caminho metodológico deve-se à premência de aprofundar quantitativamente as transformações urbanas na área de estudo no que diz respeito às duas temáticas. Por isso recorreu-se ao Registo Nacional de Alojamento Local do

Turismo de Portugal (RNAL), bem como a uma amostra das transações de compra e venda de imóveis fornecidas por uma agência imobiliária que opera na área de estudo.

Todavia, existe igualmente a necessidade de entender questões e comportamentos sociais que não são explicados através de dados estatísticos. Por isso, recorreu-se também a caminho metodológico de natureza qualitativa, com foco no funcionamento do mercado imobiliário, através de entrevistas a consultores imobiliários especialistas na área de estudo.

As técnicas e escolhas de acordo com cada abordagem metodológica são explicadas de seguida:

Abordagem Quantitativa

Tendo em conta a necessidade já referida de aprofundar o peso dos alojamentos turísticos, bem como da forte dinâmica do mercado imobiliário em Alfama que nos últimos anos provocaram transformações socio-urbanísticas no bairro, optou-se numa primeira abordagem por uma pesquisa quantitativa que obedeceu a um conjunto de fases e procedimentos, consoante as duas temáticas.

Em primeiro lugar, definiu-se o horizonte temporal a analisar. Este teve como base a pesquisa inicial efetuada sobre evolução dos registos de Alojamento Local, bem como o contacto com moradores do bairro que referiram o ano de 2014 como o início das transformações provocadas pelo turismo. Por outro lado, o teto máximo da análise, fixado no final do 1º semestre de 2018, está relacionado com a natureza dos dados referentes ao mercado imobiliário, na medida em que as transações de compra e venda de imóveis são confidenciais, sendo impossível atualizar em permanência as informações recolhidas. Deste modo, de forma a garantir a equidade dos elementos das duas temáticas, fixou-se o período temporal 1º semestre de 2014 - 1º semestre de 2018.

Estabelecido o período temporal a estudar, fez-se uma aproximação ao caso de estudo através do enquadramento das duas temáticas na cidade de Lisboa e na freguesia de Santa Maria Maior, com dados recolhidos também no RNAL no que respeita ao AL. Contudo, os dados referentes ao mercado imobiliário tiveram como fonte

principal o INE, já que apenas foi possível aceder às informações das transações de Alfama junto da agência imobiliária.

Dado que os registos de AL² estão desagregados até ao nível da freguesia, a informação referente ao bairro foi obtida principalmente por procedimentos de georreferenciação através do programa ArcGIS³, tendo em conta os limites definidos para o bairro.

Todas estas informações foram depois analisadas com recurso a técnicas de tratamento estatístico pelo *software Microsoft Excel*.

Abordagem Qualitativa

A recolha de dados qualitativos apoiou-se em entrevistas semiestruturadas⁴ a consultores imobiliários, especialistas na área de estudo, entre os meses de julho e setembro de 2018.

O conteúdo das mesmas dividiu-se em duas vertentes: i) aprofundar o funcionamento do mercado imobiliário e de algumas das suas especificidades pela visão dos profissionais. ii) examinar pontos de relação entre o crescimento do AL e o mercado imobiliário, bem como encontrar elementos explicativos para os resultados obtidos na abordagem quantitativa.

A seleção dos participantes teve em conta dois critérios iniciais: o número de transações imobiliárias efetuadas em Alfama dentro do período temporal definido e o território de posicionamento, ou seja, a área da cidade mais trabalhada pelo entrevistado. Durante o processo foi ainda decidido entrevistar um consultor imobiliário independente (isto é, não ligado a alguma agência), de forma a investigar potenciais diferenças de perspetivas.

² Obtidos em janeiro de 2018 e atualizados em agosto do mesmo ano, através do RNAL: <https://rnt.turismodeportugal.pt/RNT/ConsultaRegisto.aspx>

³ Software de processamento de informação geográfica

⁴ As entrevistas semiestruturadas caracterizam-se por um guião previamente preparado de perguntas abertas e fechadas que permite uma flexibilização da entrevista consoante o entrevistado.

No primeiro contacto (telefónico) com os participantes seleccionados foram informados da natureza e da temática do estudo de forma abrangente, já que foi determinado previamente que as perguntas só seriam reveladas minutos antes da entrevista. Além disso, foi deixado ao critério dos entrevistados o local da “conversa”, de forma que estes tivessem a máxima confiança e conforto na exposição das suas opiniões, bem como garantido o compromisso de confidencialidade relativamente a informações pessoais dos mesmos. Neste sentido, todos os entrevistados são identificados segundo a letra (E), seguido do número que designa a ordem de realização das entrevistas (Tabela 1).

Importa ainda referir que três das entrevistas ocorreram entre o final do mês de julho e início de agosto, e a última apenas em setembro. A razão que motivou esta decisão prende-se com o facto de querermos analisar possíveis alterações na dinâmica do mercado imobiliário provocadas pelo anúncio formal da suspensão de novos registos de AL em Alfama.

As entrevistas propriamente ditas foram gravadas com consentimento verbal dos participantes e tiveram uma duração média de 1 hora. Posteriormente foram transcritas e analisadas através da comparação das respostas a cada pergunta.

Tabela 1 - Informações sobre as entrevistas

Identificação do entrevistado	Data	Local	Duração	Profissão do entrevistado.
E1	27 de julho de 2018	Esplanada de café (Alfama)	1:00 h	Consultor imobiliário; especialista no centro histórico (filiado a uma empresa)
E2	10 de agosto de 2018	Escritório do próprio	1:15 h	Consultor imobiliário; especialista no centro histórico; residente em Alfama (filiado a uma empresa)
E3	15 de agosto de 2018	Esplanada de café (Alfama)	0:45 m	Consultor independente; especialista no centro histórico; residente em Alfama
E4	15 de setembro de 2018	Escritório do próprio	1:45 h	Consultor imobiliário; especialista no centro histórico (filiado a uma empresa)

1.4 Estrutura da dissertação

A dissertação encontra-se dividida em cinco capítulos: Introdução; Enquadramento Conceptual; Tendências do mercado imobiliário e alojamentos turísticos em Lisboa; Bairro de Alfama: relação do Alojamento Local e mercado imobiliário; Conclusões.

A *introdução* engloba a justificação e pertinência do tema, que enquadra a temática no contexto do caso de estudo, os objetivos da dissertação e a explicação detalhada dos mesmos, a metodologia que descreve o processo de investigação e os motivos pelos quais foram utilizadas determinadas técnicas e fontes, bem como a estrutura do trabalho.

O capítulo referente ao *Enquadramento Conceptual*, está subdividido em dois pontos referentes às duas temáticas em estudo, o Alojamento Local e o Mercado Imobiliário. O primeiro aborda inicialmente o conceito do arrendamento de curta duração e as suas características, seguido dos principais fatores preponderantes na génese e evolução do fenómeno tanto no geral, ou seja, que dizem respeito a um conjunto de elementos comuns ao crescimento do arrendamento turístico no contexto internacional, como também são abordadas um conjunto de medidas e condições criadas no contexto português e que associadas às tendências internacionais permitiram o crescimento significativo de alojamentos turísticos. Este termina com a referência aos impactos provocados por esta tipologia de acomodação turística na cidade.

O segundo, expõe o conceito de mercado imobiliário e as suas especificidades, de forma a permitir um entendimento teórico sobre os processos verificados no caso de estudo.

O capítulo *Tendências do mercado imobiliário e alojamentos turísticos em Lisboa* faz uma aproximação das dinâmicas turísticas e do mercado imobiliário no contexto lisboeta, com o objetivo de enquadrar o estudo sobre o bairro de Alfama

O capítulo *Bairro de Alfama: Relação do Alojamento Local e mercado imobiliário*, começa por uma contextualização das duas temáticas na freguesia de Santa Maria Maior, bem como uma caracterização socioeconómica e urbanística do bairro, de forma a entender e mensurar a extensão da pressão exercida pelos estabelecimentos turísticos. A análise dos dados obtidos segue a metodologia, isto é, numa primeira fase é apresentada a análise da evolução do Alojamento Local e de todas as variáveis a este associado, com base nos elementos recolhidos no Registo Nacional de Alojamento Local (RNAL). Posteriormente, é realizada também a observação e explicação da tendência do mercado imobiliário com base na amostra recolhida. Por último, procede-se à análise da perspetiva dos consultores imobiliários nas entrevistas realizadas.

O capítulo referente às *Conclusões* pretende dar resposta aos principais objetivos propostos bem como tecer algumas considerações sobre a relação das duas temáticas.

2. Quadro Conceptual: reflexos do Alojamento Local no mercado imobiliário

2.1 Alojamento Local

2.1.1 Conceito e tipologias

O conceito de Alojamento local varia consoante o país, de acordo com as características oferecidas por este serviço. No entanto, existe um consenso geral para a sua definição padrão que se refere a este como a disponibilização comercial de um quarto ou unidade habitacional para arrendamento de curto prazo, geralmente por um período inferior a trinta dias.

Apesar desta tipologia de alojamento ter ganho notoriedade recentemente, fruto do crescimento da economia da partilha e das plataformas de intermediação (p.e. *Airbnb* e *Homeaway*), que facilitam o processo, não foi inventado por estas. No passado já existiam turistas ou viajantes que procuravam um tipo diferente de experiência e que optavam por alugar quartos a moradores locais como forma de vivenciar a cultura, gastronomia e modo de vida do local (Fuller & Michel 2014).

Aliado à facilidade criada pelas plataformas digitais para este tipo de acomodação na aproximação entre fornecedores de serviços e clientes (Quaternaire Portugal, 2017) até às mudanças paradigmáticas do turismo urbano, as características que este modelo de acomodação oferece são apreciadas pelo turista, na medida em que as unidades habitacionais disponibilizadas encontram-se em áreas tradicionais, inseridas na comunidade local em questão, correspondendo assim ao perfil do turista urbano que opta por um tipo de “urbanidade frequentemente ligada a antigos bairros” (Fuller & Michel, 2014:1306), onde podem experienciar as atividades quotidianas dos moradores.

Em Portugal, a figura do Alojamento Local foi criada pelo Decreto-Lei n.º 39/2008, de 7 de março, “para regular a prestação de serviços de alojamento temporário em estabelecimentos que não reunissem os requisitos legalmente exigidos para se qualificarem como empreendimentos turísticos” (Turismo de Portugal, 2016). Mas apenas no Decreto-Lei n.º 128/2014, de 29 de agosto, em vigor desde 27 de novembro de 2014, é assumida a importância turística deste formato com legislação autónoma. Este diploma define os estabelecimentos dedicados ao AL como “aqueles que prestam

serviços de alojamento temporário a turistas, mediante remuneração, e que reúnam os requisitos previstos no presente decreto-lei”. Segundo o mesmo, os estabelecimentos estão divididos em três categorias: a) Moradias, “cuja unidade de alojamento é constituída por um edifício autónomo, de carácter unifamiliar.” b) Apartamentos, definidos como uma “fração autónoma de um edifício ou parte de prédio urbano suscetível de utilização independente.” c) Estabelecimento de Hospedagem, que se refere às unidades alojamento local em que a base é constituída por quartos e que podem ou não oferecer serviços como refeições.

No caso destes estabelecimentos disponibilizarem camas e não quartos, a designação que lhe é atribuída é de *Hostel*, modalidade inserida na primeira alteração ao Decreto-Lei supracitado pelo DL nº 63/2015 de 23 de abril que introduziu a tipologia de *Hostel* como alojamento local, os requisitos mínimos para o funcionamento da mesma, bem como a alteração necessária de alguns artigos devido à rápida evolução do fenómeno.

Apesar do *Hostel* ser definido como Estabelecimento de Hospedagem, não tem limite máximo de camas e quartos, ao contrário do que acontece com as restantes modalidades que têm limitação de nove quartos e trinta hóspedes.

Ainda que estas sejam as modalidades padrão utilizadas em Portugal, as definições das mesmas têm algumas variações relacionadas com as características disponibilizadas pelo serviço. Exemplo disso são os “*serviced apartments*” (Greenberg & Rogerson, 2015) que podem ser inseridos na tipologia de apartamentos, mas que disponibilizam comodidades normalmente encontradas em hotéis (*p.e.* refeições e espaços de lazer, como piscinas ou ginásios).

2.1.2 Fatores determinantes na evolução

O fenómeno global dos arrendamentos de curta duração a que assistimos no presente, e que apresenta especificidades consoante o local onde se manifesta, torna difícil a quantificação dos fatores que estão na sua origem e evolução, devido à complexidade de relação dos diversos vetores de ordem social, económica, política e até tecnológica que lhe estão subjacentes.

Como exemplo, veja-se o caso de cidades onde a proliferação de estabelecimentos dedicados a este modelo de negócio turístico atingiu números elevados, o que levou à fixação de medidas de contenção do mesmo por parte das entidades públicas.

Berlim, umas das cidades mais pressionadas, aumentou de cerca de onze mil registos na plataforma *Airbnb* em 2015⁵ para cerca de dezanove mil no início de 2016. Neste ano foi publicitada uma lei que proibia os proprietários de retirar os seus apartamentos do mercado de arrendamento tradicional para a exploração turística, evitando assim a diminuição da habitação na cidade. Porém esta lei foi revogada e alterada em março de 2018⁶, voltando a permitir o arrendamento de curta duração, mas com linhas orientadoras rígidas.

A cidade de Barcelona pela sua notoriedade turística também sofreu um aumento acentuado de registos na plataforma *Airbnb*, passando de 1044 em 2014 para 18558 em 2015⁷. Apesar da suspensão das licenças para exploração de arrendamento de curta duração em alguns bairros da cidade em julho de 2015, não conseguiu limitar o crescimento de forma expressiva (Hsi 2017).

De facto, como referido anteriormente, podemos atribuir este crescimento do Alojamento Local a um conjunto de fatores externos (internacionais) e internos (nacionais), isto porque a relação de tendências internacionais com medidas de carácter nacional e municipal no caso de Lisboa, provocaram em grande medida a explosão deste modelo de acomodação turística.

⁵ <https://www.citylab.com/equity/2016/12/berlin-has-the-worlds-toughest-anti-airbnb-laws-are-they-working/509024/>

⁶ www.citylab.com/life/2018/03/berlin-airbnb-vacation-rental-regulation-law/556397/

⁷ <http://tomslee.net/airbnb-data-collection-get-the-data>

Fatores internacionais

Mudança de mentalidade do turista urbano

Nos últimos anos as mudanças no turismo têm sido notórias. A evolução da mentalidade do “novo turista urbano”(Fuller & Michel, 2014) é umas das premissas subjacentes ao fenómeno em estudo. Para o “turista pós moderno” (Nieuwland, 2017) as atividades “quotidianas e mundanas dos moradores da cidade adquirem importância como marcadores das áreas reais e *off the beaten-track*” (Fuller & Michel, 2014:1306 apud Maitland, 2010: 176).

Com base em vários autores, Nieuwland (2017) sugere a mudança estrutural do turismo como a era pós-modernista, contrastando-a com a época moderna onde o foco era o oposto à vida quotidiana da população: o turista procurava locais projetados para o turismo, com menos semelhanças possíveis com o seu habitual. A estes locais Fuller & Michel (2014:1305) apud Judd (1999) chama de “bolhas turísticas”, locais de consumo isolados do ambiente urbano natural da área onde estão inseridos, “concentrados em eventos e arquitetura icónica e com pouca conexão com a vida normal da cidade, os locais residenciais e turísticos da cidade podem ser claramente e visivelmente separados.”.

Esta noção é substituída pela procura de experiências pessoais e incomuns de fazer parte do lugar visitado e da sua urbanidade (Füller & Michel, 2014). Este novo turista urbano, ou pós turista, pretende vivenciar a autenticidade e a realidade local, a sua cultura e gastronomia, afastando-se do roteiros e atrações turísticas “embaladas” (Füller & Michel, 2014).

Segundo Cruz (2016) que cita um estudo realizado por Stors & Kagermeier (2015) através de entrevistas a visitantes e *hosts*, concluíram que para além de “questões monetárias e práticas”, fatores ligados à atmosfera do local visitado também são relevantes. De facto, estes aspetos são o motor deste novo turismo urbano. O *Airbnb* (2017) também refere o mesmo: segundo a própria plataforma 91% dos clientes afirmam que querem viver como autóctones do local que visitam e 79% pretendem

descobrir novos bairros. Esta necessidade do novo turista urbano é também descrita por Guttentag (2015:1196) citando o seguinte excerto de uma entrevista:

“[O proprietário] foi capaz de oferecer um telemóvel local e recomendações de restaurantes úteis, encontrar um serviço de táxi com preços razoáveis para o aeroporto para nós.

Era mais barato do que um hotel, e, em troca, desistimos de serviços que realmente não precisávamos. Nós somos perfeitamente capazes de fazer nossa própria cama pela manhã, e o acesso a um frigorífico normal e à cozinha é, na prática, mais valiosa do que o serviço de hotel.”

Porém, esta premissa não significa que os turistas recusem integrar os circuitos turísticos “genéricos”. Segundo Nieuwland (2017) ocorre uma mistura das duas práticas, ou seja, estes visitam os locais turísticos, mas preferem residir em bairros “tradicionais” perto do centro histórico.

Airbnb

A *Airbnb*, plataforma de intermediação *online* através da qual pessoas alugam as suas casas ou parte delas a viajantes, introduziu alterações estruturais no turismo urbano, sendo um dos veículos mais significativos no pós-turismo supracitado.

Esta ideia foi lançada em 2007 por dois universitários americanos, sob o nome de *Break & Breakfast*, que utilizaram um domínio na internet para comercializar o seu apartamento durante uma conferência em São Francisco (EUA). Com algum sucesso, alargaram o *site* para que outras pessoas pudessem disponibilizar também os seus quartos focando apenas em eventos da cidade (Guttentag, 2015). Em 2008 o site foi melhorado e lançado com o nome *Airbnb.com*, e além de disponibilizar quartos, também passou a incluir unidades habitacionais completas.

Assim, o início da plataforma com o nome *Airbnb*, o seu crescimento tem sido explosivo. A empresa demorou cerca de três anos a atingir a marca de um milhão de noites e no final do ano de 2012 cerca de dez milhões de noites, traduzindo-se, segundo Guttentag (2015) na arrecadação de cem a duzentos milhões apenas neste ano. Considerando o seu começo casual, a empresa e os seus serviços são utilizados por 150

milhões de pessoas, possui 640 mil anfitriões, está presente em 65 mil cidades e 191 países, valendo 31 mil milhões de dólares (*Airbnb*, 2017), números impressionantes tendo em conta que em 2012 apenas estava presente em 40 mil cidades⁸.

A plataforma *Airbnb*, iniciada como uma ideia de negócio simples, é hoje considerada uma inovação disruptiva (Guttentag, 2015) Este diz respeito ao processo onde um produto transforma o mercado tradicional, neste caso o mercado do alojamento turístico. Este tipo de produtos comerciais⁹ são geralmente inferiores na qualidade dos serviços prestados quando comparados aos que já estão consolidados no mercado, mas que oferece benefícios adicionais associados sobretudo ao baixo custo e à simplicidade. Por conseguinte com a sua melhoria, tornam-se atrativos para os consumidores do mercado tradicional criando um novo mercado que compete diretamente com o chamado convencional (Guttentag, 2015).

Como inovação disruptiva, o *Airbnb* oferece diversas vantagens no seu modelo de negócio que são atrativas para *hosts* e clientes. O slogan “*live like a local*”, que apela à autenticidade das suas acomodações e às conveniências económicas que lhe estão subjacentes, cria uma concorrência forte, mas considerada desleal face ao alojamento turístico tradicional. De facto, os custos associados à *Airbnb* são inferiores aos de um hotel e por isso o custo da estadia é menor, e não têm requisitos de saúde e segurança tão exigentes por não ser considerado um negócio tradicional.

Tal como as características económicas que fazem deste um concorrente desleal, fatores como a simplicidade da plataforma, tanto para realizar uma reserva como para publicitar as próprias acomodações de forma eficiente e intuitiva e sem custo associado, também são atrativas - “o *airbnb* cobra 9 a 15% por reserva mas que é paga maioritariamente pelo consumidor, de 6 a 12%(...)” (Cruz, 2016:39). A confiança que transmite ao utilizador é também referida por diversos autores como uma distinção positiva responsável pelo sucesso desta plataforma comparativamente às demais, na medida em que os hóspedes podem avaliar o anfitrião e a estadia bem como ver críticas de outros consumidores e informações pessoais de cada *host* aquando o momento da reserva.

⁸ www.airbnb.pt

⁹ De empresas como a Uber, Cabify ou Ryanair

Segundo Guttentag (2015), a utilização da Web 2.0 permite também a exploração de recursos que fazem desta plataforma a mais bem-sucedida do setor, como a rede social Facebook que permite a vários usuários criar o seu conteúdo com páginas dinâmicas alcançando assim cerca de “50 milhões de conexões sociais” (Cruz, 2016).

Economia da partilha

Quando se aborda a temática do Alojamento Local e os fatores contributivos para a sua evolução é impossível dissociá-lo da economia da partilha, consumo colaborativo e redes *peer-to-peer*, três conceitos comuns para explicar a prática comercial e económica em que assentam os princípios deste fenómeno e da plataforma *online* em grande medida responsável por este, a *Airbnb*.

Os três conceitos referidos, apesar de algumas diferenças conceptuais, respeitam a partilha dos bens e não à sua posse (Nieuwland, 2017). Este significado base é muito simples para explicar este modelo económico dadas as ramificações em que a sua utilização é empregue com as suas próprias especificidades, por exemplo na partilha de carros (*car sharing*) ou de conteúdo multimédia (*Netflix*). Contudo, pode definir-se como um modelo económico baseado na “partilha de ativos subutilizados, espaços, habilidades ou bens” (Selloni, 2017:17) com objetivos monetários ou não, podendo ser “considerada como uma extensão dos mercados *online* que acompanham a evolução tecnológica” (Taborda, 2016:5) e onde os “consumidores não são vistos como compradores passivos, mas como atores colaborativos que também têm algo a oferecer” (Nieuwland, 2017:11).

O fenómeno, apesar da sua popularidade recente, não é novo. Diversos autores referem que os princípios subjacentes ao mesmo estão na base da natureza humana e que apenas são facilitados pela utilização de novas tecnologias no processo, sugerindo assim uma relação direta entre as práticas de colaboração económica e a chamada “Web 2.0” (John, 2013), a segunda geração da internet onde os serviços *online* são centrados no usuário, promovem a interação social, a partilha de conteúdos e consequentemente a colaboração entre indivíduos e organizações (Wilson, Lin, Longstreet, & Sarker, 2011).

De facto, o avanço tecnológico da Web 2.0 na criação de fluxos bidirecionais¹⁰, aliado à criação das redes sociais como ferramenta económica, permitiram em grande medida o crescimento da economia partilhada baseada em mercados *peer-to-peer*¹¹, nomeadamente no que diz respeito ao mercado de *short term rentals*. Os usuários podem promover as suas acomodações através de redes sociais e domínios específicos para o efeito de forma simples, sem custos e com um nível elevado de confiança, já que os mecanismos introduzidos pela nova geração tecnológica que permitem comentários, críticas, verificação da identidade e interação entre os consumidores desempenham um papel importante nas decisões dos mesmos.

Companhias low-cost

As companhias *low-cost* concorrem para o crescimento do Alojamento Local. Estas são também importantes quando conjugadas com a mudança no perfil do turista, a influência da economia da partilha e a *Airbnb*.

O desenvolvimento deste modelo de baixo custo nas ligações aéreas com base em múltiplos fatores como a “liberalização do transporte aéreo na União Europeia, as tarifas altas praticadas pelas transportadoras aéreas de bandeira, a existência de aeroportos subutilizados, a comercialização pela internet e o sucesso de projetos de negócio como a *Ryanair* e a *EasyJet*” (Cruz, 2016:41) trouxe mudanças significativas que têm permitido “modelar a própria atividade turística” (Rodrigues, et. al. 2013).

Abrantes (2016:93) cita um estudo realizado em 2004 com conclusões que vão ao encontro desta premissa:

“37% dos passageiros, na Europa, são tráfego de transferência das companhias tradicionais, enquanto 59% corresponde a tráfego novo, sendo que 71% nunca viajaria se não existissem as companhias aéreas de baixo custo. Brilha (2008) considera que as companhias aéreas de baixo custo levaram à criação de uma procura nova e induzida,

¹⁰ Dizem respeito à troca de informação e conteúdo entre os usuários. No caso da plataforma Airbnb, os usuários podem interagir e comentar sobre a sua hospedagem, recurso que não existia na versão Web anterior, onde o fluxo de informação tinha apenas o sentido Plataforma-Usuário.

¹¹ Mercados que permitem transações de bens ou serviços entre duas pessoas através de uma plataforma *online*. (Botsman & Rogers, 2011).

atraindo novos utilizadores que anteriormente não teriam condições de viajar de avião, assim como, pelo aumento da frequência da viagem nos turistas atuais.”

De facto, as alterações introduzidas pelas ligações aéreas *low-cost* não são apenas para uma nova classe consumidora, estas também têm sido essenciais no desenvolvimento do turismo de *short breaks* em cidades com uma oferta direcionada para o turismo cultural (Rodrigues et al. 2013). Lisboa, como melhor destino mundial para *city-break*, é um bom exemplo da relação entre as ligações aéreas *low-cost* e o desenvolvimento turístico que a cidade tem assistido nos últimos anos. De acordo com Abrantes (2013), cerca de 72 % dos turistas que chegam a Lisboa, utilizam as companhias de baixo custo nas suas deslocações.

Vários autores investigam a ligação turismo/ligações aéreas *low-cost* com base nas mudanças observadas em regiões e aeroportos subutilizados como é o caso do aeroporto de Faro, “responsabilizando” as ligações aéreas *low-cost* pelas vicissitudes relacionadas com o turismo. Almeida (2010) para refere que a aquisição de segundas habitações por turistas e o advento de companhias como a *Ryanair* e a *EasyJet* no aeroporto de Faro, são acontecimentos diretamente relacionados. Outro exemplo é a proliferação da “ponte aérea” Lisboa-Açores, onde este tipo de ligações permitiu um “aumento das reservas de alojamento em 500%, segundo a Câmara de Comércio de Angra do Heroísmo”. Também é referido que os turistas procuram alojamento local.¹²

Todas as referências evidenciam o impacto que este produto disruptivo no mercado aéreo tem no favorecimento da intensificação de fluxos turísticos, essencialmente em cidades e regiões onde o produto turístico vai ao encontro da valorização da autenticidade da experiência do novo turista urbano no contacto com as atividades quotidianas do local visitado.

¹² <https://viagens.sapo.pt/viajar/noticias-viajar/artigos/companhias-low-coast-estao-a-contribuir-positivamente-para-o-turismo-nos-acores>

Fatores Nacionais

Além dos fatores externos expostos, existem diversas questões e tendências preponderantes na pressão turística causada por este tipo de acomodação que merecem especial atenção. Assim, são referenciados fatores que dizem respeito ao contexto português e em especial à cidade de Lisboa, já que além desta ser a cidade mais “atingida” pela dinâmica turística referida, é também onde está inserido o território em estudo. Neste sentido destacam-se os seguintes:

Crise financeira

A situação de crise financeira global de 2008, que afetou gravemente o nosso país esteve na origem (direta e indiretamente) das dinâmicas a que assistimos hoje na cidade de Lisboa.

Em traços gerais, a recessão económica apelidada como a “crise do subprime¹³” que prejudicou em grande medida o setor imobiliário e de construção civil provocou, segundo Quaternaire Portugal (2017:12) “dificuldades de acesso a crédito”, limitando a procura a pessoas com algum poder económico e por conseguinte “um grande número de insolvências e de situações de condicionamento financeiro que colocou no mercado muito imóveis a preços muito baixos” principalmente no centro histórico, onde o estado de conservação e idade dos edifícios permitiu uma grande desvalorização dos mesmos.

No cenário de recuperação económica que ocorreu nos anos subsequentes, principalmente no que diz respeito ao mercado imobiliário e em conjunto com as tomadas de decisão política de nível nacional e municipal que serão discutidas neste subcapítulo, surge no alojamento local uma oportunidade de negócio face à crise (Cruz, 2016), por parte de pequenos investidores, principalmente portugueses, que observaram no arrendamento temporário uma forma de rentabilizar segundas ou até primeiras habitações no mercado turístico. De facto, alguns testemunhos e estatísticas, comprovam esta premissa. Segundo refere Nathan Blecharczyk, co-fundador da *Airbnb*,

¹³ Também chamada de bolha imobiliária americana, diz respeito à crise do setor hipotecário estadunidense que provocou o colapso de várias instituições de crédito e bancos.

os países com maior crescimento de *hosts* na plataforma foram também os mais afetados pela crise económica (Marques, 2015).

Número de edifícios devolutos no centro histórico

Outro dos fatores que permitiram o forte crescimento do fenómeno turístico em estudo foi a degradação do parque habitacional, principalmente no núcleo histórico da capital portuguesa que, aliada a programas e decisões políticas municipais, criaram as condições ideais para a exploração turística em regime de arrendamento de curta duração das unidades e edifícios residenciais, na medida em que o baixo custo da propriedade em função da sua degradação, associado à simplificação dos processos de reabilitação urbana, favoreceram o investimento turístico dos referidos alojamentos.

De facto, atualmente existem comprovações que atestam tanto o nível de degradação do edificado como da sua relação com a modalidade de AL. Uma pesquisa sobre as estatísticas referentes ao tecido habitacional mostram que em 2011 (INE) cerca de 8500 alojamentos familiares do centro histórico estavam vagos¹⁴ (Quaternaire Portugal, 2017). Por outro lado, cerca de 20% dos edifícios se encontravam em “estado muito degradado” configurando-se assim “apetecíveis” do ponto de vista do investidor para aquisição, reabilitação e posterior exploração turística. Esta premissa é comprovada pelo estudo “*Qualificação e Valorização do Alojamento Local na Área de Lisboa*” que concluiu que 59% dos estabelecimentos de AL na AML estavam vagos. O que permite dizer que o AL contribui em larga medida para a reabilitação do tecido edificado, mas altera a função anterior do tecido habitacional vago e devoluto, criando processos de gentrificação (ISCTE/IUL, 2017).

¹⁴ Corresponde a cerca de 26% do total de edifícios.

Alterações legislativas

Além dos fatores responsáveis pelo crescimento significativo do Alojamento Local, as alterações legislativas e políticas públicas municipais com especial foco no centro histórico de Lisboa consideram-se relevantes na dinâmica observada nos alojamentos turísticos.

Neste sentido, definiram-se algumas mudanças legislativas de especial importância neste contexto:

Novo Regime de Arrendamento Urbano: o novo regime de arrendamento urbano, (Decreto-Lei nº 31/2012 de 14 de agosto), em vigor desde dezembro de 2012, alterado em 2017 (DL nº 43/2017 de 14 de junho) trouxe novas regras nos contratos de arrendamento. Teve como objetivo a atualização das rendas principalmente em contratos anteriores a 1990, dando na generalidade mais “direitos” aos proprietários na medida em que a lei antiga era mais protetora dos arrendatários.

Segundo Quaternaire, Portugal (2017:12), através destas alterações diversos fogos “sem potencial de mercado por terem as suas rendas congeladas passaram a estar disponíveis de imediato”, provocando um aumento da oferta especialmente no mercado de investimento para exploração dos mesmos no regime de arrendamento de curta duração, motivado pelos novos direitos dos proprietários em questões como a cessação dos contratos e da alteração do horizonte temporal dos mesmos.

Autorizações de Residência para Atividade de Investimento – os *Golden Visa*- A Lei nº29/2012 de 9 de agosto, primeira alteração à Lei n.º 23/2007, de 4 de julho, é também responsável pelo crescimento do arrendamento de curta duração pela atração de investimento estrangeiro.

O seu artigo nº 90, define-a como uma “autorização de residência para efeitos de exercício de uma atividade de investimento, aos nacionais de Estados terceiros”, especificando através do artigo 3º, alínea d), números 3 e 4 que este investimento poderá ser realizado sob a forma de aquisição de um imóvel com valor igual ou superior a 500 mil euros, ou valor igual a 350 mil euros se localizados em áreas de reabilitação urbana, demonstrando por si só que o grande investimento estrangeiro que observamos

principalmente no centro histórico de Lisboa foi motivado pela alteração legislativa referida.

Este “programa” gerou uma “procura externa elevada vinda de países em desenvolvimento” (Quatenaire Portugal, 2017:12) inicialmente com incidência sobre localizações de excelência e mais tarde sobre áreas da cidade com maior potencial económico no arrendamento em AL, originado pelo desenvolvimento do turismo, do mercado imobiliário e de outros programas de incentivo e alterações legislativas.

Segundo dados do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras¹⁵, esta atração de investimento permitiu a autorização de residência para efeitos de investimento a 5553 estrangeiros até ao final de 2017, sendo que destes, 94% foram autorizados pela aquisição de imóveis, com especial adesão no ano de 2014 com 1526 pedidos, 27% do total desde o início da alteração legislativa, data coincidente também com a entrada em vigor do decreto-lei que regula o Alojamento Local em Portugal.

Regime Fiscal para residentes não habituais - O regime fiscal para residentes não habituais teve também reflexos na atração de investimento estrangeiro em Portugal na reabilitação do edificado e posterior exploração turística do mesmo.

Criado em 2009 (Decreto-Lei nº 249/2009 de 23 de setembro), teve como objetivo atrair para Portugal profissionais não residentes qualificados em atividades de alto valor acrescentado, bem como beneficiários de pensões obtidas no estrangeiro, através de benefícios fiscais em sede de IRS a uma taxa de 20% de tributação dos rendimentos obtidos no país, bem como a isenção da tributação de pensões em Portugal.

Segundo o Ministério das Finanças, entre janeiro de 2017 e agosto de 2018 o número de pessoas abrangidas pelo estatuto de residentes não habituais cresceu 83%, totalizando até essa data 23 767 beneficiários, a grande maioria de origem francesa e britânica (Tiago, 2018).

¹⁵ <https://www.dn.pt/portugal/interior/cada-visto-gold-equivale-a-tres-entradas-em-portugal-9072699.html>)

Incentivos à Reabilitação Urbana

As medidas e incentivos à reabilitação urbana de nível nacional e municipal (no caso de Lisboa) têm importância no crescimento do AL, algumas com influência no que diz respeito à proliferação significativa de registos de arrendamento de curta duração destacam-se as seguintes:

O RERU ¹⁶ (Regime Excecional e Temporário para a Reabilitação Urbana), regulado pelo Decreto-lei nº 53/2014, provocou um aumento nos processos de reabilitação devido as alterações introduzidas. Este, de forma geral “dispensa as obras de reabilitação dos requisitos de eficiência térmica e energética” (Cruz, 2016:59) e de acessibilidades em edifícios localizados em áreas de reabilitação urbana ou com mais de 30 anos.

Aparte os riscos decorrentes da reabilitação do tecido edificado com requisitos mais flexíveis no que respeita à segurança estrutural dos fogos, este permitiu o crescimento de processos que visam o investimento, dado que segundo o Instituto da Habitação e Reabilitação Urbana (IHRU), “a poupança numa obra de reabilitação de um edifício induzida pela aplicabilidade deste regime pode ascender a quase 45%.” (Quatenaire Portugal, 2017:54).

Os programas Reabilita Primeiro, Paga Depois e RE9- 9 Vantagens para reabilitar em Lisboa, ambos de âmbito municipal, são dentre muitas iniciativas levadas a cabo pela CML para incentivar a reabilitação do parque edificado, as que mais se destacaram relativamente à sua influência na evolução do AL.

O primeiro, lançado em 2011, previa a “venda de edifícios municipais devolutos com obrigação de obras de reabilitação pelo adquirente” ¹⁷, com o objetivo de promover a recapacitação do “património municipal devoluto e em mau estado de conservação”, bem como “apoiar pequenos e médios investidores”. Este trouxe um apoio importante na revitalização do centro histórico, mas criou também condições para o desenvolvimento de estabelecimentos em regime de arrendamento de curta duração principalmente para empresas especializadas. Esta premissa é comprovada pela

¹⁶ https://dre.pt/web/guest/legislacao-consolidada/-/lc/105770293/view?p_p_state=maximized

¹⁷ <http://www.cm-lisboa.pt/viver/habitar/reabilitacao-edificios/reabilite-primeiro-pague-depois>

consulta das hastas públicas¹⁸ do programa, que mostram que a grande maioria dos compradores dos edifícios são empresas ligadas ao investimento imobiliário. Posteriormente, com o cruzamento dos números de polícia dos mesmos com o Registo Nacional de Alojamento Local verificamos que a grande maioria destes estão afetos à exploração turística de curta duração.

O Programa RE9- 9 - Vantagens para Reabilitar em Lisboa, também tem importância na reabilitação do tecido edificado por parte de investidores privados com o objetivo de explorar turisticamente as unidades habitacionais. Este oferece vantagens fiscais e acesso a materiais de construção mais baratos, redução de 17% de IVA na mão de obra e isenção de IMI (Imposto Municipal Sobre Imóveis) e IMT (Transmissões Onerosas de Imóveis), permitindo assim “a simplificação e clareza dos procedimentos administrativos para as obras sujeitas a controle prévio” pela Via Rápida da Reabilitação Urbana.” (Quatenaire Portugal, 2017:60).

¹⁸ Disponíveis em <http://rehabitarlisboa.cm lisboa.pt/>

2.1.3 Impactos do alojamento Local na cidade

O crescimento abrupto do Alojamento Local de forma generalizada criou grandes desafios e impactos nas comunidades locais, pois esta modalidade de alojamento turístico está intimamente ligada ao contacto do turista com o quotidiano do local visitado (Cruz, 2016), impactando não só os locais de turismo “genérico” mas também bairros que não estão preparados *a priori* para receber o fluxo turístico subjacente ao AL.

Apesar de ser visível que “o impacto económico provocado pelos estabelecimentos de short-term rentals é o mais discutido na comunidade académica (Nieuwland, 2017:14 apud Gilbert & Clark, 1997) e instituições estatais, este não é o único. O AL impacta a comunidade onde se concentra a nível social, cultural, político e ambiental.

Um olhar geral sobre a dinâmica do Alojamento Local mostra que este trás consigo um fluxo grande de turistas que altera a urbanidade do local, nomeadamente no que respeita ao ambiente e à segurança. Em Lisboa, por exemplo, este fluxo turístico provocou problemas de segurança pública graves, em particular na baixa da cidade. Segundo o Jornal Expresso (2018), diariamente são apresentadas 20 queixas policiais por turistas vítimas de roubo.

Outro problema visível na cidade é o congestionamento dos transportes coletivos, que não correspondem à procura. Uma consulta por notícias¹⁹ acerca deste conflito nas páginas dos principais jornais nacionais confirmam esta realidade. Além deste, problemas relacionados com o espaço público, nomeadamente na dificuldade de gestão de resíduos sólidos urbanos²⁰ e de estacionamento para os residentes habituais são as principais externalidades negativas das áreas da cidade mais pressionadas turisticamente, como comprova o estudo “Qualificação e Valorização do Alojamento Local na Área de Lisboa” (2017). Não obstante, existem um conjunto de impactos que se destacam quer pela sua importância quer pela sua generalidade no que diz respeito

¹⁹ <https://www.publico.pt/2016/06/10/local/noticia/esta-o-caos-lisboetas-e-turistas-desesperam-para-apanhar-transportes-1734637>

²⁰ <https://www.dn.pt/cidades/interior/lixo-em-lisboa-aumenta-no-verao-turistas-desleixados-ou-falta-de-meios-de-limpeza-9720546.html>

às cidades e territórios com maior concentração de estabelecimentos de AL e que serão explicitados no seguimento.

Impacto económico

Os impactos económicos provocados pela concentração de estabelecimentos de AL são amplamente referidos como o ponto positivo de maior significado para o território.

Segundo a plataforma *Airbnb*²¹, os hóspedes desta gastam 2 vezes mais que um visitante “normal” que opta pelo alojamento em hotéis e cerca de 42% dos gastos por eles efetuados são realizados no bairro onde estão hospedados, contribuindo economicamente para o comércio de proximidade, o que está em conformidade com a premissa de que o novo turista urbano ligado a este fenómeno pretende viver integrado na comunidade local enquanto a visita. Além de auxiliar na revitalização do comércio local, a concentração de AL tem um papel importante na economia doméstica, na medida em que uma percentagem de anfitriões arrenda um quarto da própria casa para reforçar o orçamento familiar, já que os ganhos normais de um *host* não permitem a independência financeira dos mesmos (Nieuwland, 2017 apud Ikkala & Lampinen, 2015).

O estudo sobre o impacto económico do AL na área metropolitana de Lisboa realizado pelo ISCTE-IUL²² define três níveis de impactos: diretos (correspondem à faturação pelas unidades de AL); indiretos (gastos realizados pelos turistas em AL alimentação, deslocações, atrações, outras compras); e induzidos (receitas geradas na economia pelas compras do AL para a sua atividade e pelas compras do agregado dos colaboradores).

Segundo o mesmo, o AL é um forte dinamizador dos cofres públicos, contribuindo com 97,4 milhões de euros para o PIB em 2016, dos quais 48,8 milhões são referentes a receitas de impostos e 4,5 milhões de euros de receita turística para a CML. Nos mesmo ano gerou ainda 285,9 milhões em gastos pelos turistas e cerca de 5000

²¹ Informação disponível no site: <https://www.airbnb.com.br/economic-impact>

²² Disponível em:
https://ahresp.com/app/uploads/2018/10/O_impacto_economico_do_alojamento_local_na_Area_Metropolitana_de_Lisboa_2016-2020.pdf

empregos, configurando-se também como importante na geração de emprego, indiretamente através de deslocações, alimentação e outras despesas.

Contudo, a elevada concentração de estabelecimentos de arrendamento de curta duração tem um efeito económico perverso que afeta a hospedagem tradicional, na medida em que o aumento da concentração de AL provoca uma diminuição da empregabilidade na hospedagem tradicional (Nieuwland, 2017) apud Zervas, et al. (2014).

Além destes autores, Farronato & Fradkin, (2018:5) referem que nos Estados Unidos da América um aumento de 10% das unidades de alojamento de curta duração causa uma diminuição das reservas de hotel de 0,36% e que sem a presença da *Airbnb* nas cidades a receita dos hotéis seria 0,52% maior.

Gentrificação

A gentrificação de um território é um processo inerente às políticas que têm como objetivo a regeneração e reabilitação de uma área urbana. Contudo, esta ganha diferentes contornos consoante os fatores que lhe estão subjacentes.

O conceito de gentrificação é amplo e por isso moldado ao “tipo” de processos que estão na sua origem. Assim, e tendo em conta a temática em estudo, pode definir-se este processo como “a transformação de um bairro de classe média em um enclave relativamente rico e exclusivo, marcado por uma proliferação de locais de entretenimento corporativo e de turismo” (Nieuwland, 2017:14 apud Ghotam, 2005:1102), isto é, diz respeito à melhoria das condições socioeconómicas de um bairro.

Não obstante este processo ser em grande medida ligado a políticas de regeneração e reabilitação de áreas urbanas degradadas, que no caso português têm um papel preponderante no processo de gentrificação, o Alojamento Local também intensifica a renovação social e que acontece não só em Lisboa, mas noutras cidades com uma concentração elevada de estabelecimentos em regime de *short-term rentals*, apesar de poucos estudos comprovarem esta relação (Fuller & Michel, 2014). O principal estudo que se debruça sobre esta questão, centrado em Barcelona, da autoria de Gant (2016), refere alguns “tipos” de deslocamentos de habitantes locais provocados pela

relação entre a concentração de short-term rentals e a gentrificação e como estas impactam as comunidades locais principalmente através da subida do custo da habitação (Gant, 2016).

Assim, com base na premissa supracitada podemos definir o deslocamento de residentes como direto, quando o arrendamento se torna elevado e a população por essa razão é “obrigada” a sair (Nieuwland, 2017:15), quer pela não renovação do contrato ou por compensação económica para abandonar a propriedade antes da cessação do mesmo (Gant, 2016). Segundo o mesmo autor, o deslocamento por exclusão é mais frequente e acontece quando os imóveis atingem valores que automaticamente impossibilitam a população com menor poder económico de comprar ou arrendar no bairro respetivo. Para explicar de forma simples pode dar-se o exemplo da freguesia de Santa Maria Maior onde a média de valor para arrendar um T2 é de 1500 euros mensais²³ impossibilitando á partida um arrendamento a uma família com rendimento daquele montante.

Outro tipo de deslocamento, por pressão ou indireto, acontece com a grande concentração de AL e as externalidades negativas que lhe estão subjacentes, nomeadamente o excesso de ruído, congestionamento e problemas de gestão de resíduos que fazem com que os habitantes sintam desconforto no bairro e saiam para residir noutra área da cidade. De facto, estas consequências negativas são constantemente referidas em conversas informais com os moradores dos bairros históricos de Lisboa, onde o ruído e o lixo deixado pelos turistas nas ruas contribuem para o descontentamento da população residente.

De facto, uma investigação recente concluiu que existem inúmeros casos de deslocamento no bairro de Alfama. Segundo Gago (2018), entre 2015 e 2017 foram identificadas 36 pessoas deslocadas, devido em grande medida à intenção de explorar turisticamente as unidades habitacionais por parte dos proprietários. Comprovando que a concentração de estabelecimentos de arrendamento temporário tem um papel importante nas dinâmicas urbanas associadas aos processos de gentrificação de um território, quer pela diminuição do acesso à habitação por parte da população em

²³ Fonte: Confidencial Imobiliário

função da fraca oferta para arrendamento de longa duração, quer pelo aumento do valor das propriedades, que além de criar os “deslocamentos” anteriormente referidos, dificulta a formação de uma comunidade dado que a área afetada é ocupada por residentes temporários.

Reabilitação urbana

Como já referido, a conjugação de diversos fatores foi preponderante para a reabilitação urbana do parque habitacional degradado no centro histórico de Lisboa. Além de todas as políticas e programas de incentivo, a explosão do turismo especialmente dos estabelecimentos de Alojamento Local configura-se como um dos principais incentivadores da grande mudança a que assistimos no que diz respeito a esta temática.

Apesar de escassearem os estudos acerca desta ligação, Cruz (2016) concluiu no seu estudo com foco na freguesia de Santa Maria Maior que o Alojamento Local tem uma forte influência nos processos de reabilitação urbana da mesma. Através de 193 inquéritos realizados a estabelecimentos que exploram esta modalidade de alojamento, concluiu que:

“(...) grande maioria dos alojamentos analisados no inquérito foi intervencionada, com um valor correspondente a 87%. Cerca de um terço dos alojamentos existentes (10787 alojamentos) na freguesia de Santa Maria Maior são alojamentos locais, o que significa que uma percentagem muito grande do número total de alojamentos da área de estudo terá sido intervencionada. Além disso, o inquérito indicou também que mais de metade das frações convertidas em alojamento local estavam devolutas antes do início desta atividade, sendo que 10 % se encontrava em ruínas, o que revela a importância que este fenómeno tem para a reabilitação do parque edificado do centro histórico de Lisboa, que se encontra num estado de conservação precário - 67% das frações e quase 50% dos edifícios têm um estado de conservação descrito como mau ou muito mau, segundo o inquérito realizado.” (Cruz, 2016:96).

Este em parte corrobora o estudo empírico realizado no sentido de encontrar evidências da ligação entre o AL e a reabilitação urbana no bairro de Alfama. Através do

cruzamento do número de polícia dos processos aprovados pela CML²⁴ e o Registo Nacional de Alojamento Local²⁵ foi possível concluir que cerca de 45% dos processos de obras de edificação e demolição abrangidos pelo RJUE²⁶ estão a funcionar no mercado de arrendamento de curta duração.

Aumento no valor da habitação

As consequências do Alojamento Local no valor dos imóveis são notórias. Ainda que não existam muitos estudos que comprovem quantitativamente a sua relação e os efeitos que lhe estão subjacentes, está demonstrado que “quanto maior a pressão turística de um lugar, maior é a pressão sobre o mercado imobiliário do mesmo.” (Schäfer e Hirsch, 2017:4).

De facto, a concentração de estabelecimentos turísticos dedicados ao arrendamento de curto prazo tem diversos efeitos na alteração das dinâmicas habitacionais, nomeadamente na redução do *stock* de habitação para arrendamento de longo prazo e no aumento do valor das mesmas como comprovam alguns trabalhos.

Um estudo realizado pela Universidade de Massachusetts dedicado à cidade de Boston (EUA) concluiu existir uma relação direta entre o aumento de estabelecimentos de AL e a diminuição do *stock* de habitação no mercado tradicional em cerca de 5,9%, traduzindo-se num aumento médio do preço do arrendamento mensal até 3,1% (Horn & Merante, 2017). Tal como este, Barron et. al. (2018) chegaram à conclusão que o crescimento das propriedades de arrendamento de curta duração em 1% nos Estados Unidos da América, aumentam o valor mensal em 0,02%.

Fuller e Michel (2014) consideram que os estabelecimentos turísticos de curta duração e o valor económico da sua exploração provocam naturalmente atração de investimento e o aumento do valor das habitações. Além disso, esta procura permite a

²⁴ <http://dadosabertos.cm-lisboa.pt/dataset/processos-de-obras-de-edificacao-e-demolicao-abrangidas-pelo-rjue-desde-2009>

²⁵ <https://rnt.turismodeportugal.pt/RNT/ConsultaRegisto.aspx>

²⁶ Ver anexos

transformação do tecido urbano e social do bairro para atender às necessidades turísticas, o que leva a processos de gentrificação²⁷.

²⁷ Esta relação será detalhada no seguimento.

2.2 Mercado Imobiliário

2.2.1 Conceito

A definição de mercado imobiliário é complexa, pois o seu carácter multidimensional, a diversidade de variáveis que o influenciam, dificultam a formalização de um conceito geral. Este mercado “engloba os sectores imobiliários ligados aos escritórios, ao retalho (centros comerciais e comércio de rua), à logística e indústria, à habitação e aos lotes de terreno rústicos ou urbanizados.” (Almeida, 2010:35).

Sendo um mercado económico, é: “(...) um local, físico ou não, no qual os compradores e os vendedores se confrontam para estabelecer o preço e a quantidade de um determinado bem que pretendem transacionar.” (Nunes, 2016:1). Todavia, pela diversidade de usos e segmentos associados ao bem transacionado, o solo, não existem duas propriedades iguais. Assim, o mercado imobiliário não pode ser considerado um “mercado de concorrência perfeita” (Almeida, 2010:35).

Também Couto et. al. (2006:2), referem que o “produto” transacionado é único, *“não existem dois imóveis exatamente iguais, a oferta é limitada (a disponibilidade de solo urbano para edificação está dependente da existência de urbanizações, da liberação do uso dos terrenos e das suas condições geográficas) e os preços não são transparentes (as transações de um mesmo tipo de imóvel não se produzem com continuidade no tempo e os preços e condições de venda normalmente são resultado de negociações bilaterais entre o vendedor e o comprador).”*

Além disso, no mercado imobiliário interferem variáveis além do próprio “produto”. Segundo Correia (2002:128), os bens imobiliários não são transacionados apenas segundo as suas características próprias, dependem também dos “rendimentos que possam gerar e que motivam as transações de mercado imobiliário”. Esta premissa está relacionada com as características locativas levadas em conta na determinação do valor imobiliário, nomeadamente quando se trata de imóveis com valor turístico.

As características do mercado imobiliário residencial diferem de outros mercados, nomeadamente do imobiliário de escritórios e de comércio. “Os custos de

produção da habitação não variam com a localização, ou essa variação é insignificante numa mesma área urbana e para a mesma qualidade do produto. Porém, o preço do produto varia. Essa variação deve resultar, portanto, da maior procura nuns locais do que noutros, o que faz ali elevar os preços.” (Gonçalves, 2009:65 apud Salgueiro, 1983). Um dos fatores relacionado com esta variação é “o bem-estar” dos indivíduos em relação às amenidades, isto é, às preferências dos indivíduos quanto às características do ambiente urbano (p.e. a segurança do lugar, a quantidade de serviços, as áreas verdes ou a proximidade a transportes coletivos). Como referem Hermann e Haddad (2005: 238) as *“amenidades urbanas são um conjunto de características específicas de uma localidade com contribuição positiva ou negativa para a satisfação dos indivíduos. As amenidades não estão restritas a características naturais, como áreas verdes, praias, clima, etc. Também estão incluídos na definição os bens imateriais gerados pelo próprio homem, tais como trânsito, poluição, oferta de entretenimento, segurança, entre outros.”*

Além dos vendedores e compradores, outros atores intervêm no processo, tais como “entidades de financiamento e crédito”, “organismos de gestão territorial e finanças públicas” (Gonçalves, 2009:75) e promotores/mediadores, que pelas suas decisões dão um carácter específico e complexo ao setor. Pode dizer-se que os atores têm um objetivo comum, a obtenção de lucro, geralmente através de ações especulativas, já que muitas vezes trabalham com o valor das transações de imóveis (Gonçalves, 2009). Estas ações baseiam-se na retenção do imóvel, na expectativa do retorno financeiro, através do benefício das externalidades, ou seja, os atores retêm um imóvel, na expectativa de beneficiarem com uma valorização do mercado, utilizando técnicas de escassez. Como refere Gonçalves (2009), quando acontece um aumento da procura, existe uma redução “artificial” da oferta criada pelos atores do setor, com o objetivo de aumentar o valor do imóvel.

2.2.2 Formação do valor da habitação

A formação do valor da habitação deve-se à conjugação de diversos fatores, existindo um conjunto de teorias e modelos que o explicam. No entanto, importa primeiro definir o que é o valor da habitação.

Diversos autores distinguem os conceitos de “valor” “custo” e “preço dos imóveis”, ainda que estes sejam semelhantes. Rodrigues (1995:50) refere que o custo representa os “(...) valores monetários envolvidos na construção; o preço diz respeito ao valor por quanto o proprietário pretende vender o imóvel, englobando o *“custo de construção, propriamente dito, outros encargos, tais como encargos bancários respeitantes ao período de tempo em que o edifício se encontra à venda, e ainda, o respetivo lucro.”*; e o valor é traduzido pelo montante que “o mercado está disposto a pagar pela posse do bem em venda, e é regulado pelo equilíbrio entre a oferta e a procura.”

Neste sentido, pode dizer-se que o preço e custo estão associados à oferta e são de determinação fácil, pois resultam de um somatório de fatores objetivos. O valor está relacionado com a procura, ou seja, também é influenciado por fatores subjetivos e que dependem do consumidor e do “bem-estar” do mesmo em relação às amenidades.

Como refere Ferreira (2004:17) citando Lacaze (1988) *“(...) o valor de um alojamento existente depende muito pouco do seu preço de custo, porque se exerce sobre ele a influencia do estatuto social; o que é exterior ao alojamento (transportes, serviços, escola, exposição solar ...) qualifica-o pelo menos tanto como o que está no seu interior e, sobretudo, a maneira como exprime a identidade social dos seus ocupantes.”*

O valor do imóvel é composto por vários componentes, sendo a sua base o valor fundiário, que diz respeito ao valor do terreno, ou seja, “o valor do solo, independentemente de qualquer transformação, melhoramento ou benfeitorias (...)” (Pardal, Lobo & Correia, 2000:56). A este é somado o: *“valor acrescido pelos fatores: localização relativa, acessibilidade, infra-estruturas, equipamentos e serviços disponíveis na sua área de influência; valor acrescentado por usos, utilizações e desenvolvimentos autorizados; melhoramentos realizados no interior do prédio (...); componente*

relacionada com a estrutura fundiária da zona; e componente associada à conjuntura económica que afecta as condições de mercado (...)” (Pardal, Lobo & Correia, 2000:57).

Já Guerreiro (2014) apud Gerkman (2010) refere que a formação dos preços de unidades habitacionais tem como base a “localização, a estrutura e a envolvente”. A localização está relacionada com a vista, a distância ao centro ou a proximidade a transportes públicos. A estrutura diz respeito às características do próprio alojamento, geralmente o seu estado de conservação, o número de divisões, e mais recentemente a sua classe energética²⁸, isto é, a eficiência no consumo de energia da unidade. A envolvente engloba, por exemplo, as características socioeconómicas do lugar, o sentimento de segurança e a poluição.

No mercado imobiliário as características supracitadas são determinantes na formação do valor habitacional. Todavia, os intervenientes do mercado imobiliário consideram importante a vizinhança como um fator preponderante, na medida em que o valor de um imóvel é influenciado pelos preços de transação dos edifícios ou apartamentos vizinhos e com características semelhantes, ou seja, “cada edifício funciona como um micro polo de influência sobre os seus vizinhos”. (Dantas, Magalhães, & Vergolino, 2007:248). De facto, esta premissa, vai ao encontro do conceito de valor muito utilizado pelos profissionais do setor, o valor de mercado, definido como “aquele pelo qual se têm transacionado bens com características semelhantes.” (Pardal, Lobo & Correia, 2000:60).

Contudo, o valor do imóvel no momento da compra/venda, apesar de relacionado com todas as variáveis referidas, está também dependente dos critérios, técnicas e contexto utilizados pelos avaliadores na determinação do mesmo. Tendo em conta os imóveis para investimento turístico, importa realçar dois métodos utilizados neste contexto: o método comparativo, que determina o preço de um imóvel com base nos “valores praticados no mercado imobiliário para bens idênticos” obtido através de uma média estatística do preço de imóveis com características equivalentes; e o método da renda, em que o valor é determinado com base” no rendimento gerado ou passível de ser gerado por esse imóvel.” (Pardal, Lobo & Correia, 2000:69).

²⁸ O certificado energético é obrigatório para bens imobiliários colocados no mercado.

2.2.3 Relação do mercado imobiliário e o alojamento local

A investigação teórica acerca da relação do turismo e o mercado imobiliário é relativamente escassa, não se conhecendo estudos que meçam os efeitos das amenidades do turismo urbano nos valores habitacionais. No entanto, sabe-se que “quanto maior a pressão turística de um lugar, maior é a pressão sobre o mercado imobiliário do mesmo.” (Schäfer e Hirsch, 2017:4).

A relação entre estes no que diz respeito aos valores residenciais, pode ser entendida de forma simples, já que a exploração turística do arrendamento de curta duração tem como fundamento a utilização de unidades habitacionais com o objetivo de obter rendimento, o que permite aos intervenientes do mercado especular sobre o valor da propriedade, com base no rendimento potencial que esta possa gerar, além de provocar um aumento da procura por parte dos investidores e consequentemente o valor da mesma, também retira imóveis que seriam utilizados na função residencial (Sheppard & Udell, 2016).

Outro dos impactos do Alojamento Local no mercado, é o aumento da população turística que acresce à população residente, que por um lado diminui o número de alojamentos disponíveis, fazendo com que a oferta seja escassa para a procura, e por outro, gera impactos económicos no local, aumentando “a procura por espaços comerciais” e consequentemente o valor do arrendamento dos mesmos. Este processo, além de introduzir fenómenos de gentrificação, na medida em que o comércio tradicional se altera em função das necessidades dos turistas, também aumenta “a concentração de amenidades que fornecem bens e serviços atraentes para a população.” (Sheppard & Udell, 2016:10). Ainda assim, este autor refere a existência de externalidades negativas associadas à concentração de estabelecimentos turísticos, como a diminuição da sensação de segurança, o aumento do ruído e da produção de lixo que podem prejudicar o mercado imobiliário.

Além de Sheppard & Udel (2016), Fuller & Michel (2014) também discutem a relação das duas temáticas com base nos processos de gentrificação de um bairro da cidade de Berlim, onde as alterações socioeconómicas e urbanísticas provocadas pela proliferação de estabelecimentos de AL influenciaram o mercado imobiliário local.

Os autores associam a procura dos turistas por uma experiência “autêntica”, ligada ao quotidiano do bairro e o seu desejo pelo “consumo das amenidades locais” à pressão imobiliária existente. Apesar dos visitantes se tornarem residentes por um curto período de tempo, o seu poder aquisitivo e o impacto económico associado aos mesmos, permitem a melhoria das amenidades locais, voltadas para um segmento mais alto da população. Esta alteração provoca a subida dos valores habitacionais, que têm em conta as externalidades geradas pelas mesmas amenidades.

2.2.4 Recuperação do mercado imobiliário português

As especificidades que compõem o mercado imobiliário português não são comuns em todo o território nacional. As características da oferta e da procura variam consoante a região, já que as questões relacionadas com a satisfação dos consumidores em relação às amenidades dependem da localização das mesmas. Também a formação do valor imobiliário que tem em conta as características de vizinhança e envolvente a um imóvel não são iguais em todo o território. Além disso, como refere Guerreiro (2014:10) baseada em Reichert (1990) a influência de variáveis como o rendimento da população e as taxas de juro variam “de acordo com a região.”

Ainda que a premissa supracitada seja verdadeira, existem fatores comuns a todo o território nacional que permitiram a alteração da tendência do setor imobiliário, principalmente no período pós-recessão económica e financeira. Assim, no contexto da dissertação importa realçar a forma como se deu esta mudança.

A crise financeira internacional de 2008, que afetou Portugal particularmente entre 2011 e 2014, teve origem no mercado hipotecário norte-americano pela conjugação de diversos fatores. De forma geral, a liberalização do sistema financeiro dos Estados Unidos da América utilizada como motor da recuperação económica, aliada à diminuição das restrições ao crédito bancário, permitiram o crescimento do setor imobiliário do país.

A diminuição das taxas de juro²⁹ propiciou o aumento da procura tanto para investimento por parte de empresas privadas na construção de urbanizações como na aquisição de habitações por parte dos consumidores com recurso ao crédito. Quando esse ciclo de valorização imobiliária estagnou, fruto do aumento das taxas de juro, a procura e o número de transações diminuíram (Henriques, 2014), afetando negativamente a liquidez bancária, já que as instituições bancárias não conseguiam o retorno das hipotecas de empresas e famílias.

Em Portugal esta crise traduziu-se na “grande desvalorização do imobiliário desde 2009, com especial ênfase para as zonas suburbanas de Lisboa e Porto, muitas delas com considerável excesso de oferta (...); No elevado número de insolvências e de situações de condicionamento financeiro que colocou no mercado muitos imóveis apetecíveis a preços muito baixos; Na grande dificuldade de acesso a crédito que originou que a procura ficasse limitada a quem tivesse liquidez disponível; No aumento das vendas forçadas de imóveis por valores muito reduzidos; No aumento da procura no mercado de arrendamento, por dificuldades de recurso ao crédito e falta de confiança no mercado de transação – início da alteração do paradigma da “casa própria” (Quatenaire Portugal, 2017:12).

Todos estes fatores contribuíram para a atual dinâmica do mercado, principalmente nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto. O mesmo estudo relaciona também as mudanças do mercado no período pós-crise à alteração ao Novo Regime do Arrendamento Urbano (NRAU) de 2006, pela Lei nº 31/2012, que introduziu um “mecanismo efetivo de atualização das rendas congeladas e transformação dos contratos”, permitindo a entrada no mercado de propriedades imobiliárias, “anteriormente sem potencial de mercado”.

Além disso, a entrada do “mecanismo das Autorizações de Residência para Atividade de Investimento – os *Golden Visa*”, potenciou a procura de investimento estrangeiro na aquisição de imóveis, movimentando o mercado ainda em recuperação. Causando a proliferação de estabelecimentos de AL pela exploração turística dos alojamentos adquiridos através do mecanismo.

²⁹ Como supracitado, o valor imobiliário está também relacionado com a evolução das taxas de juro, segundo (Henriques, 2014) apud Gaffney (2009), taxas de juro mais baixas significam maior procura.

A conjugação destes fatores concorrem para a recuperação do dinamismo do mercado. De acordo com JLL (2014:14), “para além dos diversos fatores económicos (...)”, (...) é inegável que o quadro legislativo entretanto criado, tem desempenhado um papel fundamental nesta recuperação”, referindo-se ao ano de 2013, como o início de um novo ciclo do mercado imobiliário português. Este ficou marcado pelo regresso do investimento estrangeiro que representou cerca de 70% do total, realizado principalmente por fundos de investimento.

Em 2014 foram investidos cerca de 895 milhões, um valor muito superior aos montantes investidos desde 2008 (JLL, 2015), além de que o forte crescimento do turismo, em conjugação com os programas de atração de investimento estrangeiro, provocaram um aumento significativo da procura, permitindo uma absorção muito rápida do *stock*, o que levou a uma escassez de oferta, especialmente no centro de Lisboa (JLL 2015). No entanto, apesar da economia nacional apresentar resultados de melhoria, o investimento vindo de portugueses ainda foi pouco significativo, na medida em que o acesso ao crédito tinha bastantes restrições.

Segundo os relatórios supracitados, o ano de 2015, define em grande medida a alteração do paradigma visível até 2014, já que “o mercado surge com novas tendências, a compra de casa que era maioritariamente realizada numa perspetiva de 1ª e 2ª habitação, atualmente é realizada também com o objetivo de investimento.” (JLL, 2016:32). Não obstante, este é marcado, por um lado, pela recuperação da procura interna, que até então era pouco significativa, apesar do investimento estrangeiro no segmento residencial continuar a ser percentualmente superior (65%); e, por outro, 2015 foi o melhor ano do setor imobiliário de sempre no país, quer pelo volume de investimento de 1764 mil milhões de euros³⁰, quer pelas *yields*³¹ “atrativas” (JLL, 2017).

Ainda que a evolução do setor no sentido geral, se tenha mantido em 2016, o volume investido (1254 mil milhões de euros) foi inferior ao de 2015, devido à subida

³⁰ Até 2015, o ano de 2007 tinha sido o mais dinâmico, com 1253 mil milhões de euros investidos em Portugal.

³¹ A *yields* traduzem o retorno do investimento e podem ser traduzidas como a “relação entre a oferta e a procura” (JLL, 2016:30)

do valor dos imóveis e à menor oferta em relação à elevada procura, especialmente nas áreas metropolitanas (JLL, 2017).

Como expectável, em 2017 verificaram-se as mesmas tendências de mercado. Ainda que o investimento tenha seja ainda maioritariamente de origem internacional (de nacionalidade Brasileira e Sul Africana), o valor percentual de investimentos no segmento residencial tem aumentado ao longo destes anos, de 24% em 2015 para 45% em 2018. Isto deve-se à melhoria económica do país e do rendimento familiar, bem como da maior facilidade de acesso ao crédito bancário, que aumentou cerca de 44% em relação ao ano anterior (JLL, 2017).

3. Tendências do mercado imobiliário e alojamentos turísticos em Lisboa

Antes de aprofundar o estudo das duas temáticas aplicadas no bairro de Alfama, é necessário conhecer e enquadrar as mesmas na cidade, de forma a entender a extensão das mudanças no bairro.

Aliado a outros fatores já citados, o turismo provocou diversas mudanças na cidade de Lisboa, nomeadamente no crescimento de unidades de AL e no aumento do valor dos imóveis de forma generalizada por toda a cidade.

Segundo a PORDATA³², o aeroporto de Lisboa recebeu em 2018 cerca de 26,5 milhões de passageiros, um aumento de 46% face a 2014, ano em que recebeu cerca de 18 milhões. Este aumento de turistas na cidade é comprovado pelo número de dormidas que em 2017 registaram cerca de 12,5 milhões, mais 1,5 milhões que no ano anterior.

De acordo com o RNAL³³ existiam em Lisboa 13011 estabelecimentos de AL no final do 1º semestre de 2018. A sua evolução, evidencia o crescimento significativo a partir de 2014, ano em que foram registados 655 alojamentos, mais 235 que o total de AL existente até ao ano anterior (Em 2013 existiam 420 AL em Lisboa). Assim, o número de AL em Lisboa aumentou cerca de 3000% entre o primeiro e o último dia do horizonte temporal definido. Em termos percentuais o crescimento de alojamentos turísticos não foi sempre uniforme e as causas da sua variação são de difícil quantificação dado o número de fatores que a influenciam, no entanto, destaca-se neste sentido a evolução do 1º para o 2º semestre de 2014 em que o número de AL aumentou cerca de 300%, bem como o abrandamento de novos registos no primeiro semestre de 2018 (cerca de 8% em relação ao 2º semestre de 2017), que pode ser explicado pelo clima de incerteza em relação às alterações legislativas que entraram em vigor no mesmo ano.

Ainda que estes números mostrem o crescimento e a dimensão de estabelecimentos turísticos de curta duração na cidade, a consulta de anúncios na plataforma *Airbnb*³⁴ mostra que existem mais “propriedades” anunciadas na mesma do

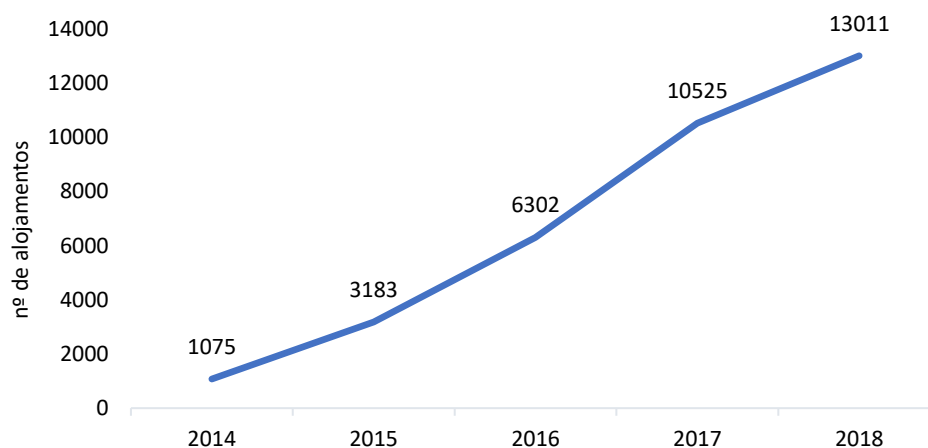
³² <https://www.pordata.pt/>

³³ O RNAL é a principal fonte de dados utilizada na análise do AL.

³⁴ Ver airdna.com e tomslee.com

que registos no RNAL³⁵. Por exemplo, em agosto de 2017 havia 12806 anúncios ativos na internet e apenas 9216 estabelecimentos registados, mostrando que a quantidade de alojamentos turísticos à margem da lei é considerável.

Figura 1 - Evolução do número total de alojamentos turísticos em Lisboa (2014-2018)



Fonte: RNAL

No que diz respeito ao número de camas e utentes, a tendência de crescimento é proporcional à evolução do número de registos. Lisboa tinha, no 1º semestre de 2018, 48620 camas para 74006 utentes em regime de curta duração, um número superior à capacidade dos hotéis em 2017, que totalizava cerca de 41 mil camas³⁶. Um crescimento considerável na medida em que no início do horizonte temporal em estudo existiam 3680 camas para 5440 utentes, na sua grande maioria apartamentos que representam 90% da oferta disponibilizada. O restante é dividido entre Estabelecimentos de Hospedagem (7%), Hostels (1,4%) e Moradias (1%).

A qualidade e nacionalidade dos titulares divide-se em duas grandes categorias, os arrendatários (38%) e proprietários (47%), na medida em que a expressão das restantes é pouco significativa. Ainda que tenham sido contabilizadas 54 nacionalidades, muitas têm uma expressão percentual inferior a 1%, com exceção dos franceses que

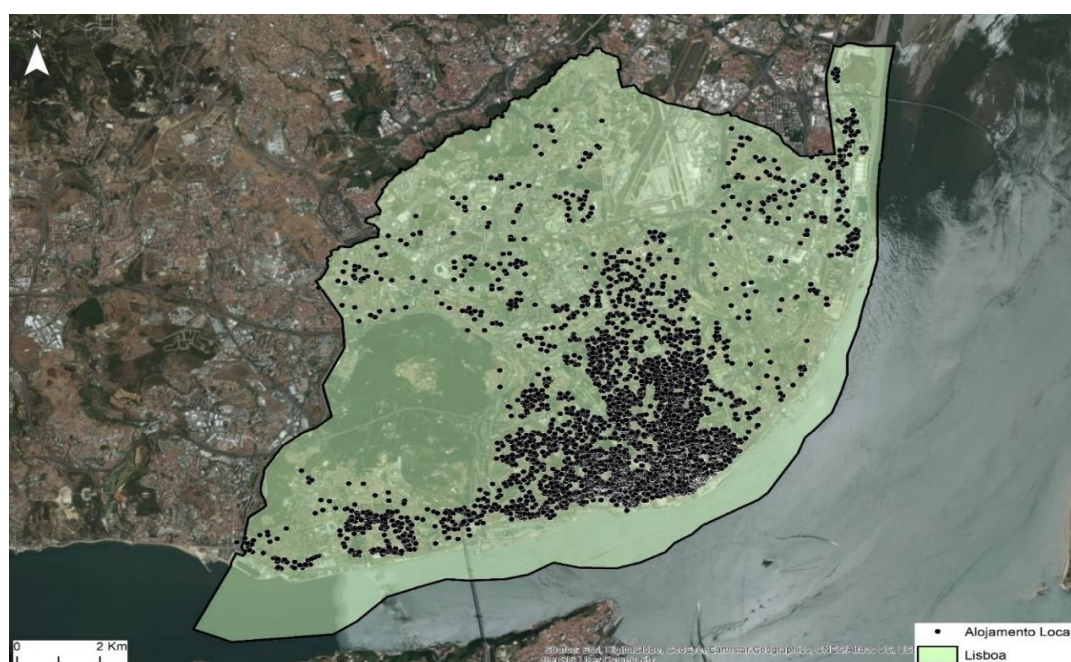
³⁵ Ver anexos

³⁶ Fonte: PORDATA

ocupam 1,9%. Os portugueses totalizam 96%. Assim apesar de existir uma exploração externa do arrendamento de curta duração em Lisboa, esta é pouco significativa. Contudo, como será detalhado na análise dos dados em Alfama, muitos dos estrangeiros que exploram o AL na cidade utilizam empresas de intermediação especializadas na gestão deste tipo de oferta turística e por isso induzem interpretações distorcidas nas informações.

A análise da evolução espacial dos estabelecimentos de AL mostra que Lisboa segue a mesma tendência que outras cidades europeias. Como refere Fuller & Michel (2014), este tipo de acomodação turística privilegia antigos bairros, o que é comprovado pela concentração de AL na área histórica da cidade. De facto, a partir de 2014, ano do “início” do fenómeno, os alojamentos turísticos estavam na generalidade concentrados na área histórica, e só nos anos seguintes se observa um crescimento para outras áreas da cidade³⁷, especialmente para freguesias como Avenidas Novas, Santo António e Areeiro, ainda que a pressão sobre os bairros históricos se tenha intensificado, com destaque para o Bairro Alto, Baixa Pombalina e Alfama, onde existe a maior concentração de estabelecimentos turísticos.

Figura 2– Distribuição espacial de alojamentos turísticos em Lisboa (junho de 2018)

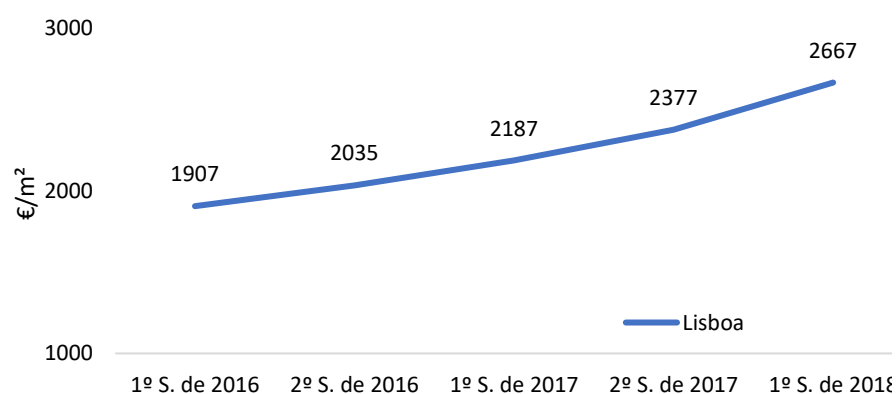


³⁷ Ver anexos.

A informação visual também é verificada no tratamento estatístico dos dados, na medida em que a análise percentual da variação da concentração de alojamentos turísticos por freguesia mostrou que em 2015, Santa Maria Maior, Arroios e Misericórdia tinham, em conjunto, 64% do AL disponível na cidade; já em 2018 verificou-se um pequeno aumento nas freguesias periféricas e a diminuição da concentração nas anteriores. Neste ano, Santa Maria Maior, Misericórdia e Arroios concentram nos seus limites 56% do total de AL na cidade, mostrando que apesar da tendência ser a perda de estabelecimentos nas freguesias históricas, estas são ainda as que possuem a maioria dos mesmos.

No que diz respeito aos dados estatísticos das tendências imobiliárias da cidade e ainda que pela sua confidencialidade sejam escassos, é possível verificar a expectável subida no valor médio dos imóveis em Lisboa. Segundo o INE, o valor por metro quadrado imobiliário médio da cidade subiu 42% desde 2016 até ao 1º semestre de 2018, situando-se nos 2667 €/m². Neste aspeto é importante ressaltar as diferenças entre as freguesias que estão diretamente relacionadas com o valor turístico ou concentração de estabelecimentos de AL, visto que freguesias como São Domingos de Benfica, Olivais, Lumiar e Carnide que observaram uma evolução positiva do valor médio inferior a 40%, são também áreas onde o número de alojamentos turísticos é menor. Já as freguesias de Misericórdia, São Vicente e Santo António, pressionadas turisticamente, tiveram um aumento de 65%, com destaque para a última, onde o valor do metro quadrado dos imóveis subiu 90%, situando-se no 4000 €/m².

Figura 3 – Evolução do preço mediano do m² imobiliário em Lisboa (2016-2018)



Fonte: INE

4. Bairro de Alfama: relação do Alojamento Local e mercado imobiliário

4.1 Enquadramento das dinâmicas em Santa Maria Maior

A pressão turística no centro histórico é comprovada pelos dados recolhidos no RNAL. A freguesia de Santa Maria Maior tem cerca de 25% do total de alojamentos turísticos de Lisboa, que corresponde a 3283 estabelecimentos, mas ocupa apenas 1,5% do território da cidade. Além disso, estes dados corroboram também que o AL se tem difundido para outras áreas da cidade, na medida em que o peso da freguesia em relação à cidade tem vindo a diminuir³⁸ no que diz respeito ao número de novos registos.

Tabela 2 - Percentagem do número de registos de AL da freguesia de Santa Maria Maior em relação à cidade (2014-2018)

Ano	Lisboa	Santa Maria Maior	
	nº	nº	%
2014	655	232	35%
2015	2108	591	28%
2016	3119	846	27%
2017	4223	920	22%
1º S.2018	2486	546	22%

Fonte: RNAL

Santa Maria Maior segue a mesma tendência evolutiva em termos percentuais da cidade nos indicadores analisados anteriormente, seja na evolução do número de registos, número de camas e utentes, modalidade do estabelecimento e nacionalidade dos titulares. Todavia verificou-se que a grande maioria dos alojamentos são apartamentos, já que apenas 0,2% dos *hostels* e estabelecimentos de hospedagem da cidade estão localizados na freguesia.

³⁸ Como exemplo, dos 99 estabelecimentos registados em 2012, 52% estão localizados na freguesia histórica.

Figura 4– Distribuição espacial de alojamentos turísticos em Santa Maria Maior (no 1º semestre de 2018)



Fonte: RNAL

A distribuição espacial dos alojamentos turísticos na freguesia, evidencia claramente uma diferença na concentração dos mesmos entre o bairro de Alfama e o restante território, ainda que se possam considerar de forma menos significativa, parte do bairro da Mouraria e do Chiado, onde a proliferação de estabelecimentos de AL é marcada (fig.4).

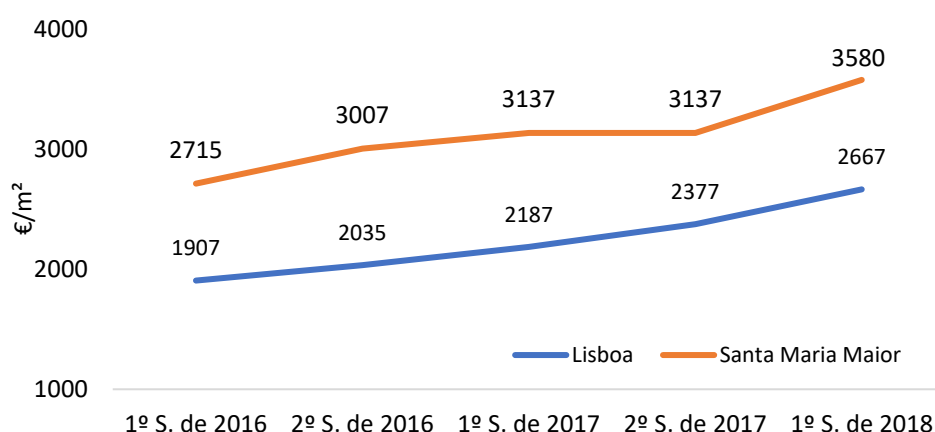
De facto, isto mostra mais uma vez que o arredamento de curta duração e a identidade individual dos locais procurados pelos “novos turistas urbanos” nos antigos bairros, está diretamente relacionada. No entanto, apesar da área correspondente à baixa pombalina poder ser enquadrada nos “parâmetros” preferenciais neste tipo de acomodação turística por parte de utentes e investidores, verifica-se que a concentração de AL é aí menor, podendo este facto ser explicado pelas alterações socio-urbanísticas da mesma, na medida em que se tem assistido nas últimas décadas a uma acentuada perda da função residencial.

Decorrente do crescimento do turismo ligado ao arrendamento de curta duração e consequente aumento da procura de unidades habitacionais para exploração turística,

o mercado imobiliário registou um crescente interesse por parte de investidores, motivando uma tendência de aumento do preço mediano do m² das habitações em Santa Maria Maior. Apesar dos dados disponíveis recuarem até 2016, é evidente o seu aumento ao longo do tempo. Ainda que a variação percentual entre 2016 e o primeiro semestre de 2018 tenha sido inferior à média da cidade (cerca de 32%), o valor do m² na freguesia foi sempre superior ao da cidade.

Além disso, a relação entre o turismo e o mercado imobiliário é evidente, visto que a freguesia de Santa Maria Maior tem uma procura elevada de imóveis para uso turístico e uma oferta reduzida, tornando-a bastante valorizada em comparação com as restantes áreas da cidade, já que como referido no capítulo anterior, a concentração de estabelecimentos de AL está relacionada com o valor imobiliário.

Figura 5 – Evolução do preço mediano do m² imobiliário em Santa Maria Maior (2016-2018)



Fonte: INE

Apesar de não existirem dados concretos sobre a proveniência do investimento em Lisboa, nomeadamente na freguesia, ao longo do horizonte temporal definido, é possível concluir que grande parte das transações são realizadas por ativos estrangeiros, em particular através de fundos de investimento. Como exemplo, em 2017, 65% dos imóveis vendidos com mediação da JLL tiveram compradores estrangeiros, especialmente brasileiros e franceses³⁹.

³⁹ Fonte: JLL Potugal.

4.2 Delimitação do Bairro

O território de estudo para esta investigação foi definido e delimitado por várias razões. Por um lado, uma breve pesquisa efetuada *a priori* sobre a pressão exercida pelo alojamento local, demonstrou que o bairro de Alfama é uma das áreas da cidade mais pressionadas, especialmente pela concentração elevada de estabelecimentos de arrendamento de curta duração e pelos preços elevados das unidades habitacionais. Por outro lado, o conhecimento do investigador sobre a realidade do bairro no que diz respeito ao processo de gentrificação e à dificuldade de arrendamento relatada por diversos moradores, foi também um fator importante na escolha deste caso de estudo.

A sua delimitação obedeceu a um conjunto de regras, na medida em que não existe uma representação cartográfica unanime dos limites administrativos do bairro. Segundo Firmino (1986), Alfama estende-se desde o miradouro das Portas do Sol até à frente ribeirinha do tejo e “cujos limites se vão diluindo a oeste para o lado da baixa, e para este para São Vicente de Fora.” (Gago, 2018:32). Com base nesta premissa e no facto de Alfama ser facilmente identificada pela sua malha urbana de carácter irregular, representada pelas suas “vuelas labirínticas” e “identidade cultural” (Costa, 1984:80), delimitou-se o bairro (figura 6).

Figura 6— Delimitação do bairro de Alfama

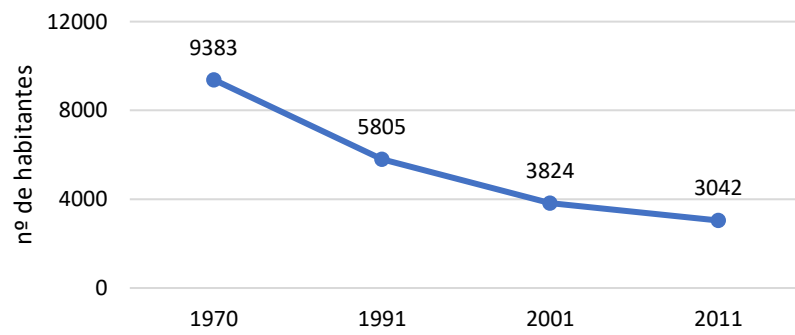


Fonte do layout: lisboando.pt/bairros/
Elaboração própria

4.3 Caracterização socioeconómica e urbanística

De forma a retratar social, económica, e urbanisticamente Alfama, foram tidos em conta como fonte principal os dados dos censos (2011), um pouco desatualizados, dada a expectável mudança nas dinâmicas analisadas de seguida, provocadas pela pressão turística e todas as variáveis a esta subjacentes que alteraram a urbanidade do bairro. Contudo, estes dados permitem-nos auxiliar na extrapolação das dinâmicas populacionais e urbanísticas da área de estudo.

Figura 7 – Evolução populacional em Alfama (1970-2011)



Fonte: INE

A análise da evolução populacional demonstra, por si só, um dos problemas que se estende a todo o centro histórico e até à cidade de Lisboa. Alfama tem perdido população nas últimas décadas (Fig.7). Tal pode ser explicado pela “suburbanização da cidade, que atraiu a população mais jovem; a degradação do edificado do bairro e, consequentemente, as deficientes condições de habitabilidade, que pode ter culminado em abandono; “e a deslocalização da indústria ribeirinha, que era o grande motor económico do bairro e sem a qual o fluxo migratório campo-Alfama começou a perder relevância a partir da década de 80.” (Gago, 2018:33 apud Firmino da Costa, 2008).” No entanto também é perceptível uma desaceleração da perda demográfica, motivada por “processos de gentrificação e nobilitação” por “jovens adultos em idade ativa unipessoais ou casais sem filhos” que modificam a “estrutura demográfica e sociocultural do bairro” (Quatenaire Portugal, 2017:65). Esta premissa é comprovada

tanto pelo aumento de 5% da proporção de população estrangeira entre 2001 e 2011⁴⁰, como pelo elevado número de famílias com uma ou duas pessoas (83%)⁴¹.

Além desta perda demográfica, o envelhecimento da população é mais elevado que a média da cidade e da freguesia: Alfama apresenta um índice de envelhecimento⁴² de 361 comparativamente a 186 em Lisboa e Santa Maria Maior de 291. Isto significa que no bairro, por 100 jovens, existem 361 idosos (Tabela 3).

Tabela 3 – Índice de Envelhecimento da população (2011)

Lisboa	Santa Maria Maior	Alfama
186%	291%	361%

Fonte: INE

Isto deve-se, para além dos fatores responsáveis pela perda demográfica supracitados, a existência “uma grande rigidez do mercado de arrendamento provocado pelo congelamento das rendas anteriores a 1990 (até ao NRAU, em 2012), dificultando a entrada de novos residentes e traduzindo-se numa muito baixa rotatividade de habitantes.” (Cruz, 2016:66). Verifica-se que cerca de metade dos alojamentos familiares são arrendados, com contratos celebrados na sua maioria antes de 1975 (36%) e entre 2006 e 2011 (36%).

Já a densidade populacional no bairro é de 18856 hab/km², bastante superior quando comparada com a da freguesia (6 448 hab/km²) e da cidade (10 789 hab/km²).

Tabela 4 – Densidade Populacional (2011)

Lisboa	Santa Maria Maior	Alfama
6 448 hab/km ²	10 789 hab/km ²	18 856 hab/km ²

Fonte: INE

⁴⁰ Em 2001 a população estrangeira era de 4%.

⁴¹ Valor correspondente a 1559 famílias.

⁴² É o número de pessoas com 65 e mais anos por cada 100 pessoas menores de 15 anos.

O envelhecimento da população também se reflete na escolaridade da população, na medida em que cerca de 31% tem apenas o primeiro ciclo escolar concluído, e apenas 17% concluiu o ensino superior, valores diferentes da média da cidade, onde 32% são licenciados e 23% tem apenas o primeiro ciclo. Já a percentagem de população desempregada enquadra-se com média da cidade, onde 11% dos habitantes se encontra desempregados.

Tabela 5– Escolaridade da população em Alfama e Santa Maria Maior (2011)

	1º ciclo	3º ciclo	Ensino Secundário	Ensino Superior
Santa Maria Maior	27%	13%	16%	26%
Alfama	31%	14%	11%	17%

Fonte: INE

Relativamente à caracterização do edificado, podemos relacionar algumas dinâmicas do mesmo com vários fatores supracitados. O progressivo abandono do centro histórico é comprovado tanto pela degradação do edificado que em Alfama se encontra nos 8% de edifícios que necessitam de grandes reparações, a grande maioria de construção anterior a 1919⁴³, bem como pelo número de alojamento vagos no bairro (31%). Além disso, verificámos que as unidades habitacionais clássicas são maioritariamente arrendadas já que apenas 20% são ocupadas pelos proprietários. Em Lisboa esse número é de 50%.

Tabela 6– Edifícios por época de construção em Alfama e Santa Maria Maior (2011)

	Antes de 1919	1919 a 1945	1946 a 2000	2000 a 2011
Santa Maria Maior	1231 (53%)	597 (26%)	396 (17%)	89 (4%)
Alfama	533 (73%)	178 (24%)	21 (3%)	2 (0,3%)

Fonte: INE

⁴³ A grande maioria com 3 ou 4 pisos.

Os edifícios têm na sua grande maioria 3 a 4 pisos e 63% dos alojamentos familiares no bairro têm uma área inferior a 50 m². Segundo Fuller & Michel (2014) em Berlim, os investidores preferem este tipo de alojamento para exploração turística, em média 60 m², mostrando que Alfama tem à partida características urbanísticas enquadradas com o arrendamento de curta duração.

4.4 Dinâmicas do Alojamento Local e mercado imobiliário em Alfama

Como já referido, o Alojamento Local cresceu significativamente nos últimos anos em Lisboa, em especial no seu núcleo histórico, fruto da conjugação de diversos fatores que provocaram alterações na urbanidade do território. De acordo com algumas referências citadas anteriormente e ainda que não existam muitos estudos aprofundados acerca da relação deste fenómeno com as tendências do mercado imobiliário, pode afirmar-se que este tem um impacto direto na redução do stock habitacional para arrendamento de longa duração pela “reafecção de propriedades do mercado de arrendamento tradicional para o mercado de Alojamento Local.” (Nova School of Business and Economics e Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa, 2016:11). Bem como, de forma expectável um efeito nos preços de compra e venda de imóveis associado ao retorno financeiro da exploração turística dos imóveis.

Neste sentido, e tendo em conta os objetivos propostos, este capítulo apresenta os resultados obtidos pelas abordagens quantitativa e qualitativa. Em primeiro é descrita e analisada a evolução dos estabelecimentos turísticos de curta duração em Alfama, com base nos dados recolhidos através do Registo Nacional de Alojamento Local entre 2014 e o primeiro semestre de 2018. A segunda parte analisa a amostra das transações de compra e venda de imóveis no mesmo período cedidas por uma das grandes agências imobiliárias a trabalhar em Portugal. A terceira parte diz respeito à análise das entrevistas realizadas de forma a poder complementar a informação recolhida nos pontos anteriores.

4.4.1 Alojamento Local em Alfama

A análise do crescimento de estabelecimentos de AL em Alfama apoia-se sobretudo nos dados disponibilizados pelo Registo Nacional de Alojamento Local, retirados no dia 1 de julho de 2018 e atualizados no dia 30 de novembro do mesmo ano para garantir o seu máximo rigor, na medida em que a plataforma está em atualização diária. De forma a analisar com mais profundidade foram comparados com a informação estatística do INE que permitiu apurar a pressão exercida por esta tipologia turística no território.

Por outro lado, a escolha do período temporal definido tem como base a entrada em vigor do Decreto Lei nº128/2014, de 29 de agosto que trouxe um tratamento jurídico autónomo à figura do AL e que marca o “início” da proliferação destes estabelecimentos turísticos em Alfama, como comprova uma análise inicial que mostra a existência de apenas 14 alojamentos turísticos em 2013 e o aumento de 380% no número de registos para o primeiro semestre de 2014.

Segundo o levantamento dos dados, no final do 1º semestre de 2018 existiam em Alfama 1042 alojamentos turísticos, o que corresponde a cerca de 32% do total da freguesia e 8% do total da cidade. Ainda que estes números isolados tenham pouco significado, quando comparados com a dimensão do território em estudo (cerca de 0,8% de Lisboa) verificamos a concentração elevada do AL.

Além disso, quando comparado com o número de alojamentos existentes, podemos dizer que o Alojamento Local ocupa em Alfama cerca de 34% do total dos mesmos; no entanto, se tivermos em conta os meses de julho, agosto, setembro e outubro que antecedem a suspensão prevista pela nova legislação esse número sobe para 46%. Como termo de comparação, refira-se a freguesia de Arroios que possui cerca de 16% dos alojamentos existentes dedicados ao arrendamento turístico, o que comprova a pressão turística em Alfama e levanta questões preocupantes como a redução do *stock* habitacional para arrendamento de longa duração e processos de gentrificação.

Contudo, também é notório que o peso percentual de registos de AL em Alfama relativamente à cidade tem vindo a diminuir (tabela 7), na medida em que no ano de 2014 este valor era de 11% em relação a Lisboa. Esta diminuição pode ser explicada pelo

constante aumento dos preços habitacionais e consequente afastamento dos investidores para áreas da cidade exteriores ao centro histórico. Ainda assim, verifica-se a existência de uma tendência que (apesar de variável) vai ao encontro da premissa referida no enquadramento conceptual: o Alojamento é caracterizado pela localização preferencial em bairros tradicionais onde o novo turista urbano pode vivenciar o quotidiano da população da cidade e as suas características próprias.

Tabela 7- Número e percentagem de registos de AL por ano em Alfama em relação a Lisboa e Santa Maria Maior (2014-2018)

Ano	nº de registos em Lisboa	nº de registos em Santa Maria Maior	nº de registos em Alfama	Variação em relação à cidade	Variação em relação à freguesia
2014	655	232	72	11%	31%
2015	2108	591	186	9%	31%
2016	3119	846	288	9%	34%
2017	4223	920	317	8%	34%
2018 ⁴⁴	2486	546	154	6%	28%
Total	13011	3283	1042	8%	32%

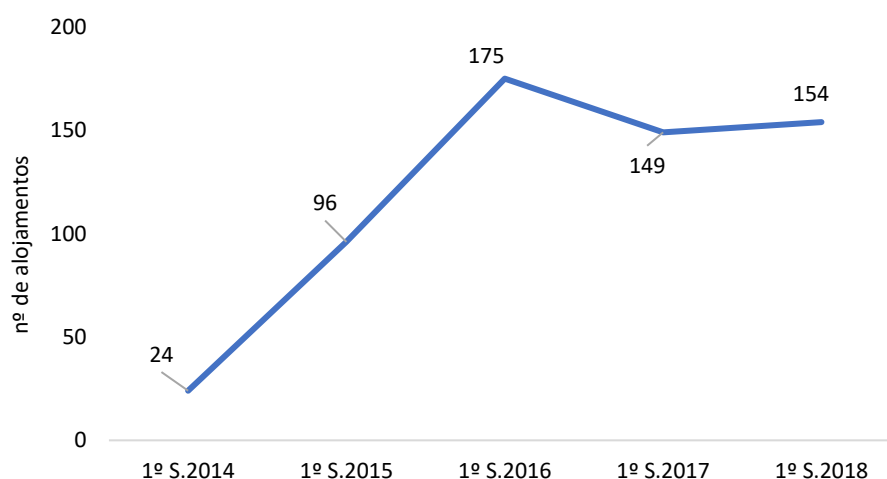
Fonte: RNAL

A evolução do número de novos registos por semestre mostra a proliferação significativa de estabelecimentos de AL a partir do 1º semestre de 2014 até ao período homólogo de 2016. Tal é justificado em grande medida pela entrada em vigor da legislação que formalizou os requisitos da exploração turística de alojamentos e que provocou uma afluência natural para o bairro, mas também a um conjunto de dinâmicas internacionais relacionadas com a economia da partilha e a mudança de mentalidade do turista urbano que já acontecia em outras cidades europeias (como Barcelona ou Berlim). Ainda que, a premissa que relaciona o AL com o modelo da economia colaborativa que assenta no princípio da partilha habitacional não seja correta, na medida em que a grande maioria dos alojamentos turísticos são apartamentos inteiros

⁴⁴ Refere-se apenas ao 1º semestre de 2018.

e não habitações partilhadas. Por outro lado, o abrandamento de novos estabelecimentos verificado a partir do 1º semestre de 2016 (Fig. 8) deve-se a uma conjugação de fatores relacionados principalmente com o aumento dos preços por metro quadrado das unidades habitacionais e pelo agravamento da tributação de impostos contempladas no Orçamento de Estado para 2017, sobre a exploração turística de estabelecimentos de AL (Miranda & Esteves, 2016).

Figura 8- Número de registos de alojamentos turísticos por semestre em Alfama (2014-2018)



Fonte: RNAL

Contudo, estes números não correspondem totalmente à realidade, isto porque existem estabelecimentos que não estão registados. Ainda que não seja possível apurar com certeza o número exato deste tipo de arrendamentos de curta duração, apurou-se durante a investigação que nos meses de procura mais acentuada, o total de estabelecimentos não registados acresce 15 a 20% aos que estão registados na mesma época. Por exemplo, em janeiro de 2018 existiam em Alfama cerca de 1200 estabelecimentos ativos no site *Airbnb*⁴⁵, mas o total registado no mesmo período no RNAL era de 963 estabelecimentos.

⁴⁵ Fonte: www.airdna.com

No entanto, quando verificada a mesma situação nos meses antecedentes à legislação que permitiu a suspensão de novos registos no bairro de Alfama, apuramos que existe o mesmo número de propriedades registadas e ativas na plataforma *Airbnb* (cerca de 1300 estabelecimentos de AL). Isto não significa necessariamente que a legislação provocou a redução da ilegalidade em algumas propriedades, mas sim que muitos dos proprietários quiseram garantir o registo dos seus estabelecimentos apesar dos mesmos ainda não estarem em funcionamento.

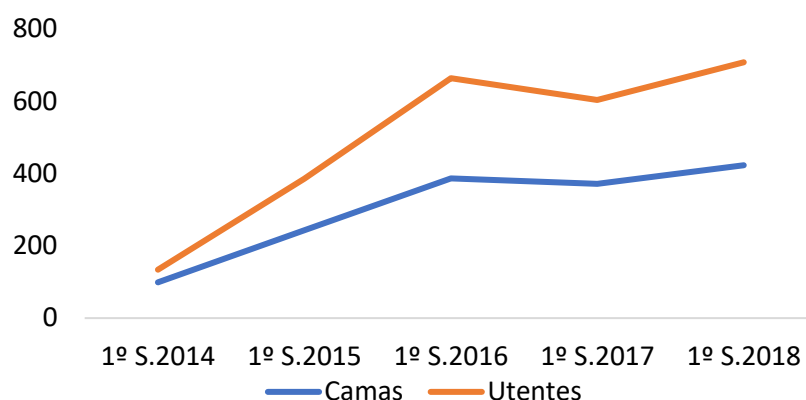
O número de camas disponibilizadas e a capacidade máxima de utentes segue a mesma tendência de evolução do número de registos. O número de camas e utentes em Alfama cresceu ao longo dos anos, apesar da evolução por semestre não ser sempre positiva, isto porque existem várias quebras no número de registos, por exemplo no segundo semestre de 2016 há uma variação negativa de 28% no aumento do número de camas e também utentes em relação ao primeiro semestre de 2016 (tabela 8). Estes dados mostram também um aumento na diferença entre o número de camas e a capacidade máxima de utentes, isto é, no 1º semestre de 2015 esta diferença era de 143, ou seja, existiam 243 camas em estabelecimentos com capacidade para 386 utentes, sendo essa diferença de 312 já no 1º semestre de 2017. O que mostra a evolução do produto turístico disponibilizado no que diz respeito às suas características e ao próprio modelo de negócio, na medida em que o alojamento turístico começa em Alfama com apartamentos de pequena dimensão e na fase mais recente com a disponibilização de estabelecimentos de maior dimensão.

Tabela 8– Número de camas de AL disponíveis e variação percentual em Alfama (2014-2018)

Ano	Nº de camas	Variação percentual
1º S.2014	99	0
1º S.2015	243	145,5
1º S.2016	387	59,3
1º S.2017	372	-3,9
1º S.2018	423	13,7

Fonte: RNAL

Figura 9- Evolução do número de camas e utentes no AL em Alfama (2014-2018)



Fonte: RNAL

Mais uma vez, se compararmos estes valores com os dados censitários de 2011 conclui-se que no caso de uma ocupação total da capacidade dos estabelecimentos de arrendamento de curta duração em Alfama⁴⁶, a sua população irá crescer 33%⁴⁷. Por outro lado, se tivermos em consideração em conta os meses que já não fazem parte do horizonte temporal definido e que antecedem a suspensão de novos registos no bairro, a sua população terá um aumento de 69%, o que pode ter impactos diretos na perda de identidade cultural de Alfama, na alteração da sua estrutura social, bem como alterações ambientais, como por exemplo na gestão de resíduos urbanos.

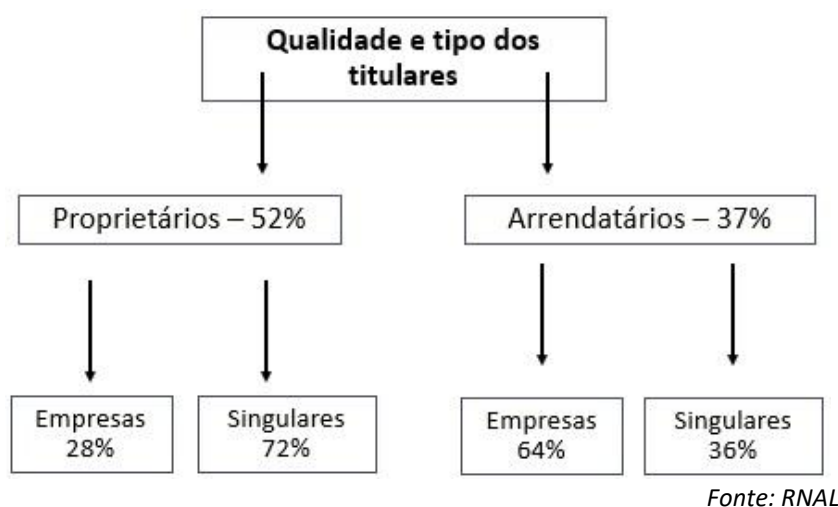
Outros indicadores analisados e com importância na caracterização do AL em Alfama são a qualidade e a nacionalidade dos que exploram esta modalidade turística. Tal como se verifica ao nível da freguesia, a grande maioria dos titulares é proprietário (52%) e arrendatário (37%). A maior parte dos “titulares-proprietários” são empresários em nome individual (cerca de 72%), sugerindo que “por um lado, as condições criadas pelo contexto económico e pelas alterações legislativas e de incentivos vieram estimular e induzir algum investimento dos próprios proprietários (e não necessariamente de investidores “profissionais”) no património edificado da cidade, acompanhando ou até dinamizando o processo de reabilitação urbana; e, por outro lado, que esta intervenção dos proprietários (e também dos arrendatários) no setor de atividade turística pode ter

⁴⁶ A capacidade total AL no final do 1º semestre de 2018 em Alfama é de 4516 pessoas em 3394 camas.

⁴⁷ Sendo que a maioria seria turistas.

resultado da percepção de uma oportunidade ou da necessidade de acréscimo de rendimento próprio, ou seja, das dinâmicas próprias do modelo de economia de partilha.” (Quaternaire Portugal, 2017:33). Já os arrendatários, são na sua grande maioria empresas especializadas no arrendamento de curta duração (64%) que vai contra a premissa supracitada, mostrando uma “profissionalização” da exploração de unidades habitacionais para efeitos turísticos (Quaternaire Portugal, 2017:33).

Figura 10– Percentagem de titulares de AL por tipo e qualidade em Alfama



No que concerne à nacionalidade dos titulares, verificamos que ao contrário do expectável *a priori*, os estrangeiros têm pouca expressão em Alfama, tal como acontece na freguesia e na cidade: apenas 5% dos estabelecimentos tem como titular pessoas oriundas de outros países, principalmente França. Mas observam-se algumas dinâmicas interessantes neste sentido: a percentagem de estabelecimentos explorados por estrangeiros tem vindo a aumentar (em 2014, 2,2% dos estabelecimentos eram explorados por estrangeiros, subindo até 7,7% no 1º semestre de 2018). Esta evolução mostra, por um lado, a crescente importância turística e económica do arrendamento de curta duração em Alfama; por outro, o efeito perverso do aumento do custo por metro quadrado das unidades habitacionais que afasta investidores portugueses para outras áreas da cidade, como foi explicado por um dos entrevistados no capítulo referente às entrevistas realizadas.

Em comparação com a qualidade dos titulares verificamos que a grande maioria dos estrangeiros se enquadra como proprietários, sendo insignificante a percentagem de arrendatários. Isto acontece porque há dois tipos de “investidores” estrangeiros: os que adquirem uma unidade habitacional e exploram em nome próprio o alojamento turístico e os que investem para possuir habitação para férias ou tendo em vista a obtenção de nacionalidade portuguesa através do “golden visa” e subarrendam o alojamento a uma empresa especializada na exploração de arrendamentos de curta duração.

Ainda que seja notória a concentração de alojamentos turísticos em Alfama, é importante aprofundar a sua difusão espacial ao longo do tempo. Neste sentido, através da georreferenciação das unidades com auxílio do *software Arcgis*⁴⁸, foi possível perceber que: o AL se concentra com maior expressão nas principais ruas do bairro (Rua dos Remédios, Rua da Adiça, Rua de São Miguel, Rua das Escolas Gerais e Rua da Regueira); o crescimento começou da “periferia” para o centro do mesmo. A análise da localização dos estabelecimentos por ano mostrou que em 2014⁴⁹ estes se concentram maioritariamente junto ao miradouro das Portas do Sol, ao longo da Rua dos Remédios e igreja de São Miguel, começando a partir destes pontos a expansão para a área mais densa e que caracteriza urbanisticamente Alfama.

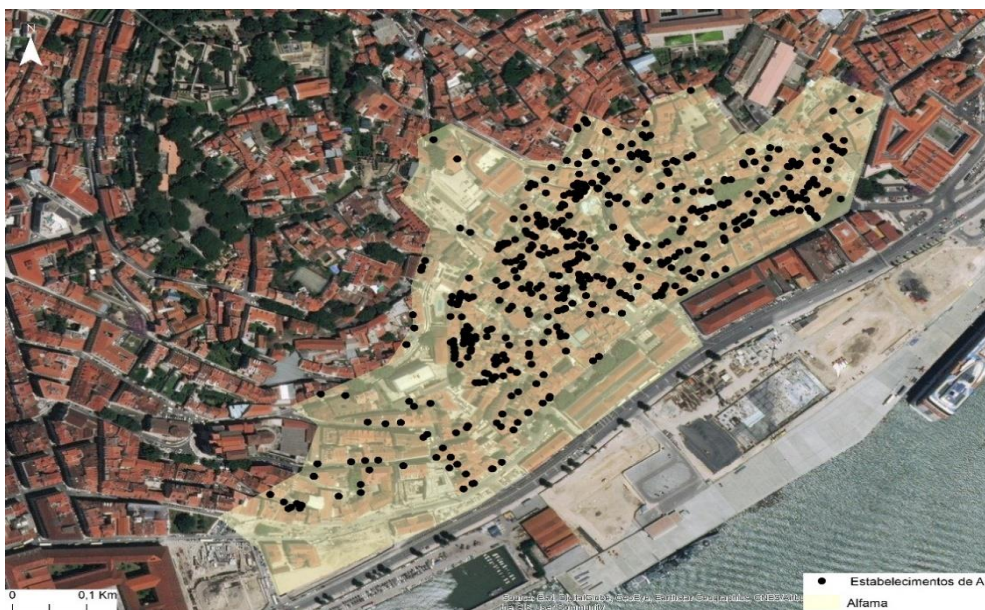
Também se verifica uma clara diferença na concentração de alojamentos turísticos nas antigas freguesias de São Miguel e Santo Estevão em relação à antiga freguesia da Sé, onde o AL tem menor presença. Esta deve-se essencialmente às características urbanísticas distintas desta área de Alfama, principalmente no abandono e degradação do tecido edificado (Castro e Almeida, 2019), comprovada pela percentagem de edifícios a necessitar de grandes reparações na antiga freguesia da Sé (27%)⁵⁰ em relação a São Miguel e Santo Estevão, ambas com uma percentagem de 8%.

⁴⁸ Na análise da concentração e tendência de crescimento do AL foram utilizadas ferramentas de análise espacial para cada ano.

⁴⁹ Ver anexos

⁵⁰ Fonte: INE

Figura 11– Distribuição espacial dos alojamentos turísticos em Alfama (junho de 2018)



Fonte: RNAL
Elaboração própria

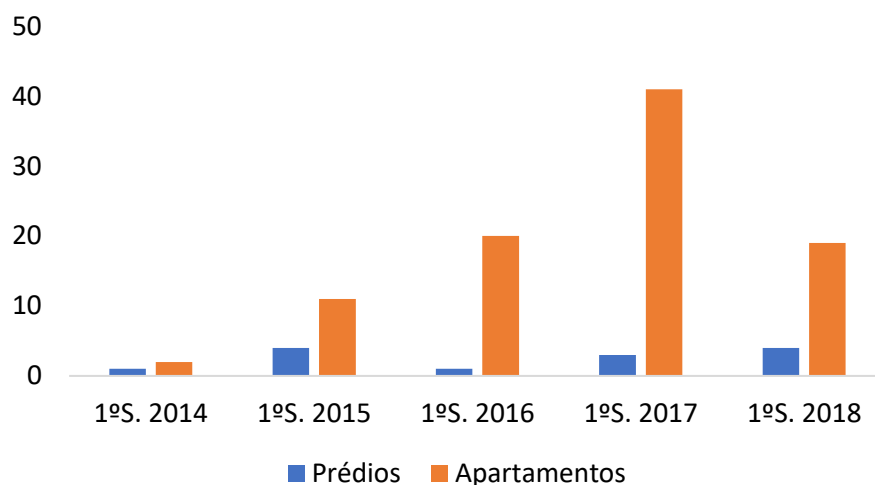
4.4.2 Mercado imobiliário de Alfama

A análise dos dados referentes à dinâmica imobiliária de compra e venda de unidades habitacionais em Alfama evidencia a estreita relação com a evolução do crescimento dos estabelecimentos de AL, na medida em que o “início” da dinâmica observada dos dois processos foi homóloga.

Como podemos observar (Fig. 12) o aumento do número de vendas de imóveis é proporcional ao número de registos de novos alojamentos turísticos verificados no anterior capítulo, nomeadamente em períodos temporais chave como por exemplo no ano de 2014 onde foram realizadas 3 transações no 1º semestre e 12 na segunda metade desse ano, traduzindo-se num aumento percentual de 300%. Este ano marcou o início do crescimento do AL. Além deste, a sua relação também pode ser verificada na diminuição da tendência de crescimento no número de transações do segundo semestre de 2017 (35 transações) para o início de 2018⁵¹ (23 transações), motivada, pela discussão acerca da suspensão de novos registos de AL no bairro.

⁵¹ Entre este período houve uma variação negativa de 34%.

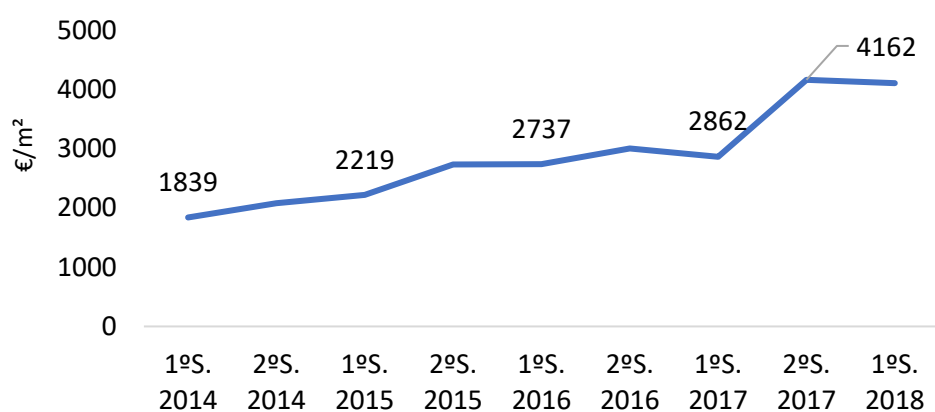
Figura 12– Número de transações imobiliárias em Alfama (2014-2018)



Fonte: Dados de empresa imobiliária que autorizou a utilização sem identificação

No que diz respeito ao aumento do preço mediano do metro quadrado residencial em Alfama observamos (FIG. 13)⁵² novamente uma tendência de crescimento positiva fruto do aumento da procura nesta área da cidade a partir do início de 2014 até ao 1º semestre de 2018, com uma variação percentual entre este dois de (123%). Mas o valor mais alto foi registado no 2º semestre de 2017 (4162 €/m²).

Figura 13 – Valor mediano do metro quadrado dos apartamentos em Alfama (2014-2018)



Fonte: Dados de empresa imobiliária que autorizou a utilização sem identificação

⁵² Valores referentes apenas a apartamentos.

Neste contexto importa realçar três pontos chave que contrariaram a normal tendência de subida, nomeadamente (tal como aconteceu com o AL) a ligeira descida do valor mediano do preço por metro quadrado na passagem do 2º semestre de 2016 para o 1º semestre de 2017⁵³ que se deve, tal como foi explicado no capítulo referente à evolução do AL, ao aumento da tributação para esta tipologia de alojamento turístico e que diminuiu a procura na compra de imóveis em Alfama. Além desta, a variação significativa no 2º semestre de 2017 em relação ao anterior⁵⁴, bem como a variação negativa verificada no 1º semestre de 2018. Esta última relacionada, entre outros fatores, com a já referida discussão em torno da suspensão de novos registos de AL que provocaram uma diminuição da procura por imóveis no bairro, na medida em que o AL é o principal responsável por esta.

No entanto, importa realçar que estes são valores médios, já que há variações específicas dependendo de cada tipologia, isto é, um apartamento T1 não tem o valor do metro quadrado igual a um apartamento de tipologia T2. Ainda assim, verificou-se que a tendência das diferentes tipologias é similar.

Quando comparamos novamente a evolução dos estabelecimentos de AL com o valor mediano do preço por metro quadrado bem como com o número de vendas podemos retirar algumas conclusões importantes. Isto é, o aumento significativo do preço por metro quadrado no 1º semestre de 2018 relativamente ao período homologado do ano anterior está diretamente relacionado tanto com a redução do número de vendas como com a leve diminuição do aumento do número de novos registos de estabelecimentos turísticos, isto é, a conjugação de diversos fatores que provocaram o constante aumento dos preços habitacionais do bairro, permitiram uma redução da procura por parte dos principais investidores (pequenos empresários portugueses) produzindo assim a redução do número de vendas.

Relativamente à venda de apartamentos, as tipologias mais vendidas são T1 e T2, o que vai ao encontro do que foi relatado pelos entrevistados, estando portanto em concordância com o motivo da forte dinâmica imobiliária do bairro, a aquisição de

⁵³ Variação negativa de 4%.

⁵⁴ Neste período, o valor do m² aumentou de 2862 €/m² para 4162 €/m², uma variação de 45%.

imóveis para AL, na medida em que estas tipologias são bastante procuradas por investidores turísticos por se enquadrarem na preferência do novo turista urbano.

Tabela 9– Transações por tipologia de fogos em Alfama (2014-2018)

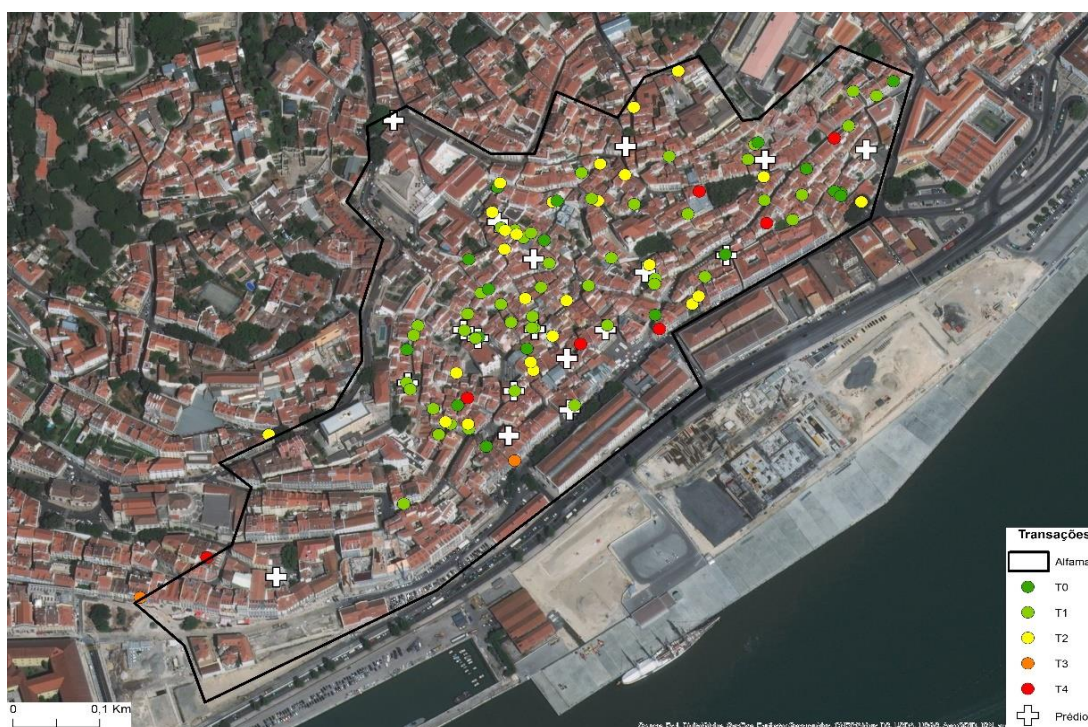
Tipologia	Nº	%
T0	22	13%
T1	90	52%
T2	47	27%
T3	12	7%
T4	3	2%

Fonte: Dados de empresa imobiliária que autorizou a utilização sem identificação

A georreferenciação das transações imobiliárias em Alfama mostrou-nos que não existem elementos suficientes que permitam identificar um padrão geográfico no aumento do número de transações ao longo dos anos. Não obstante, também não se verificam diferenças espaciais na venda das diferentes tipologias. Além disso, apesar de um dos entrevistados ter referido que as “(...) zonas mais apetecíveis e mais fortes são na parte superior do bairro, na zona das Portas do Sol, ou então na parte mais inferior, na faixa do museu do fado, (...)” (E4), no que diz respeito à procura por parte dos investidores, isso não é visível através das localização das transações.

Porém, é perceptível a similaridade da localização das transações imobiliárias e dos estabelecimentos de AL identificados anteriormente. Já que a grande maioria destas se concentra na área central do bairro, que corresponde às antigas freguesias de São Miguel e Santo Estêvão.

Figura 14– Localização das transações Imobiliárias (prédios e alojamentos por tipologia) promovidos pela empresa em Alfama (1º semestre de 2014-1º semestre de 2018)



Fonte: Dados de empresa imobiliária que autorizou a utilização sem identificação

4.4.3 Perspetiva dos consultores imobiliários acerca do mercado imobiliário de Alfama

Fatores determinantes na dinamização do mercado imobiliário em Alfama

Todos os entrevistados (ver tabela 1) têm respostas unânimes quanto aos fatores principais responsáveis pela dinâmica do mercado imobiliário local. Os valores identitários e tradicionais do bairro, em conjugação com o crescimento do turismo urbano, foram preponderantes para a dinamização desta área da cidade, tanto no que respeita, ao mercado imobiliário propriamente dito como à reabilitação do tecido edificado. “O valor histórico e turístico” (E2) “muito procurado pelos turistas estrangeiros, provocou de forma natural um foco por parte dos investidores” (E1). Esta afirmação referida por dois entrevistados remete para a nova mentalidade do turista urbano e para o seu desejo de vivenciar a urbanidade do local visitado (Füller & Michel, 2014).

Além destes dois fatores considerados mais importantes pelos entrevistados, ainda foram referidos como elementos relevantes a “localização central e a fácil acessibilidade de Alfama” (E2) “a nova lei do arrendamento urbano” (E2) e o “investimento de capitais privados” (E4) motivado pelos incentivos fiscais à reabilitação urbana do centro histórico de Lisboa.

Apenas o entrevistado E3 atribui exclusivamente a responsabilidade da dinâmica de Alfama à proliferação de estabelecimentos de Alojamento Local que é motivada pela notoriedade turística da cidade de Lisboa.

Questionados os entrevistados acerca da importância do crescimento do AL na dinâmica imobiliária em Alfama, os dois primeiros responderam positivamente, referindo que a elevada procura turística por esta modalidade de alojamento e as condições criadas para a atração de investimento privado são os causadores de todo o processo. O entrevistado E4 atribui indiretamente a causa à criação de estabelecimentos de AL, referindo que “o turismo é o principal motor da dinâmica” (E4), sendo o AL apenas uma resposta a uma necessidade decorrente da afluência turística que permite retirar uma mais valia económica através da exploração do arrendamento de curta duração. Contudo, esta não é uma resposta negativa à importância do AL no mercado imobiliário de Alfama, na medida em que a grande movimentação deste mercado é motivada pela criação de estabelecimentos em regime de arrendamento de curta duração para responder a uma necessidade, tal como o próprio refere.

Diferenças das dinâmicas imobiliárias locais relativamente a outras áreas da cidade

As opiniões são divergentes. O entrevistado E1, que trabalha quase exclusivamente o centro histórico de Lisboa, refere que “considera não existirem diferenças relativamente a outros bairros históricos”. Além deste, o entrevistado E3 também não julga que as dinâmicas, no que dizem respeito ao tempo de venda, preço por metro quadrado, etc. estão mais dependentes das características dos imóveis, do que da sua localização. Concluindo que “depende do imóvel e do preço do mesmo, não acho que o tempo de venda seja menor pelo mesmo se encontrar em Alfama que tem um grande valor turístico.”

O entrevistado E2 não fez a comparação entre bairros históricos, mas sim ao nível da freguesia, na medida em que não considera que o bairro de Alfama tenha uma dinâmica diferente da grande maioria dos diferentes bairros de Santa Maria Maior. Este refere que “Em Alfama, como em toda a freguesia, o tempo de venda é menor no geral, quando comparado com freguesias mais voltadas para residência habitual, precisamente pela alta procura por imóveis para alojamento local.” (E3), concordando assim com o entrevistado E4 no que diz respeito à intensidade do mercado imobiliário em Alfama. Este último entrevistado refere que Alfama “pela sua necessidade de acolher turistas e grande valor de negócio tem uma dinâmica mais forte.” (E4) Mencionando ainda que, se “compararmos Alfama com a área mais periférica da cidade é obvio que aqui o preço por metro quadrado é muito superior, o tempo de venda é muito inferior e a procura é claramente mais elevada, portanto em Alfama é tudo mais intenso no que diz respeito ao mercado imobiliário.” (E4).

Processo de venda de um imóvel

Os entrevistados não divergiram muito uns dos outros, embora tenham experiência e forma de trabalhar diferentes. Dois entrevistados têm um foco no centro histórico e em todo o processo associado ao Alojamento Local que envolve questões específicas, ao contrário dos restantes inquiridos que optam pela mediação imobiliária “simples”. Isto é, os dois inquiridos que focam o seu trabalho para “ativos” que se enquadrem na procura para exploração turística, direcionam o seu trabalho para as especificidades deste mercado. Os restantes trabalham de forma comum, abrangendo todo o espectro de “produtos” do setor imobiliário.

Todos referem que o processo desde a angariação até à venda final é simples e envolve 3 fases: angariação, promoção e venda, ainda que o foco dos mesmos nas respostas tenha sido na explicação da angariação e não no restante processo.

Na primeira fase (angariação do imóvel), é notória a diferença entre os consultores ligados a uma agência imobiliária e o consultor independente. Os primeiros consultores mencionados trabalham com posicionamento (termo utilizado para definir a área de especialização dos consultores imobiliários) tendo assim um conhecimento aprofundado do território, das suas especificidades e principalmente dos atores e potenciais clientes do mesmo. O que permite acumular uma rede de contactos e

consequentemente a angariação dos imóveis (diz respeito à celebração do contrato de mediação imobiliária).

No que respeita à fase promocional, subsequente à celebração do contrato de mediação imobiliária, os entrevistados E1, E2 e E3 referem que esta é focada principalmente no contacto com clientes investidores conhecidos e que procuram um determinado imóvel. Já o inquirido E4 refere que a sua forma de promover o imóvel tem como base o contacto com colegas de profissão que funcionam como uma “ponte” para um número alargado de clientes.

Apesar de nenhum dos entrevistados ter detalhado o processo de venda, referiram que no seguimento da promoção do imóvel surgem propostas de compra que são rejeitadas ou aceites pelo proprietário. O último passo diz respeito aos processos legais que envolvem a escritura do imóvel.

Atores envolvidos no processo de venda

É visível a diferente forma de trabalhar dos consultores, na medida em que os entrevistados E1 e E4 referem que contam com o apoio de outros atores no processo de mediação imobiliária, além dos que são mencionados também pelos restantes entrevistados (E2 e E3) que trabalham de forma isolada, tendo apenas o auxílio de advogados nas questões jurídicas e de técnicos para realizar o certificado energético obrigatório no processo de venda. Para os consultores E1 e E4, que têm o trabalho direcionado para as necessidades inerentes aquela área da cidade, “existem arquitetos e engenheiros civis que apoiam na avaliação das possibilidades para o imóvel” (E4). Detalhado pelo último entrevistado os arquitetos bem como os engenheiros têm uma função específica que é elucidada na transcrição:

“Vamos imaginar que eu vou angariar um imóvel degradado, aquilo que eu proponho é um estudo de arquitetura de forma a dar uma nova imagem ao produto, muitas vezes ajudo o proprietário apresentando um produto pelo que ele pode vir a ser com um projeto estudado. Quando aparece um comprador, nós dizemos que é possível neste imóvel, fazer este tipo de intervenção por exemplo, muitas vezes com um orçamento já proposto.” (E4).

Além destes, o entrevistado E3 conta também com alguns atores envolvidos no AL, mas que em nada dizem respeito ao processo imobiliário. “No Alojamento Local existem empresas de limpeza, e protocolos com empresas de transportes tipo *uber* ou *cabify*, onde o motorista tem a função de ir buscar o turista ao aeroporto e transportá-lo ao estabelecimento.” (E2).

Existência de procura para residência habitual

Registou-se unanimidade nas respostas, o que já seria esperado, mas ainda assim, importante de verificar. Os quatro entrevistados responderam que em Alfama ainda existe uma pequena percentagem da procura para arrendamento de longa duração, “existe alguma procura por parte de pessoas que querem estar dentro da cidade, não usar o automóvel, relacionar-se com o espaço em que vive, sim essa continua a existir.” (E4), por parte do cliente arrendatário principalmente.

Não obstante, “mais de 90% da procura é para investimento”. Sendo que uma pequena percentagem não é para alojamento local porque existem investidores que preferem trabalhar com o arrendamento de longa duração pela difícil gestão do estabelecimento turístico (E1).

Perfil do investidor em Alfama

Esta questão também regista convergência nas respostas. Todos os entrevistados identificam que há dois tipos de clientes compradores: o investidor e o particular, ou seja, existe “aquele investidor que compra uma unidade e revende”, (E4) este gera a riqueza através da reabilitação da unidade e depois retira o lucro e “a pessoa que compra para ter um rendimento extra pela exploração turística.” (E4).

O entrevistado E1 detalha esta questão de outra forma, mencionando que a grande maioria dos investidores são portugueses, mas que o cenário está a mudar em 2018 fruto do aumento dos preços dos imóveis. Este, tal como o entrevistado E3, refere também que o “perfil de quem compra prédios é empresas, fundos de investimento em parcerias com estrangeiros ou fundos de investimento nacionais”, (E1) por outro lado “o particular já compra frações para fazer AL.”

Quando perguntado se existe uma alteração neste perfil de comprador/investidor, todos os inquiridos concordam que o objetivo dos seus clientes

é investimento e não para residência tradicional, não tendo sofrido alteração no cenário desde 2014. Por outro lado, os entrevistados E1 e E2 notam diferenças neste período de tempo, ou seja, o primeiro refere novamente que a diferença entre o pequeno empresário e as empresas e fundos de investimento foi-se alterando gradualmente à medida que o bairro valorizou. Segundo ele “o investidor que hoje compra frações, há quatro anos tinha capacidade financeira para comprar um edifício, existiam prédios a 200 mil euros ou a 300 mil que hoje é quase impossível comprar por menos de 1 milhão.” (E1), por outro lado, elucida também para o facto da nacionalidade ter sofrido alterações, isto é, ele considera que fruto das conversações acerca da nova legislação sobre o AL, o país de origem dos clientes tem mudado, especialmente no final do ano de 2017/início de 2018 de portugueses para “brasileiros de segmento médio alto.” (E1).

Já o segundo entrevistado, E2, refere que o que se tem alterado é o objetivo dos investidores aquando a compra da unidade habitacional e não o seu perfil (alteração detalhada no seguimento).

Produto mais procurado por parte dos clientes (investidores)

Todos os entrevistados têm a mesma opinião que dividem em dois grandes grupos. As empresas e grandes investidores pretendem imóveis para reabilitar, “porque é onde tiram a riqueza, compram algo velho, transformam em algo novo e revendem criando assim um valor acrescentado” (E4). O pequeno investidor pretende um imóvel já reabilitado. No entanto, o entrevistado E1 referiu que o início de 2018 marca uma mudança neste cenário, isto porque, agora a procura “é por imóveis diferentes com características diferentes, a procura nestes últimos meses tem sido por apartamentos novos, reabilitados, e com maiores dimensões, T2 e T3, maioritariamente procurados por investidores estrangeiros.” (E1).

Relativamente à tipologia, os entrevistados E1, E2 e E4 mencionam que as frações de T0 a T2 são as mais procuradas em Alfama tendo em conta o seu destino turístico. Segundo o consultor E4, “é mais fácil rentabilizar o espaço ao máximo pelo menor número de divisões.”

Neste sentido, foi importante saber se há alguma alteração na tipologia preferencial e se esta procura tem sofrido variações, nomeadamente no que diz respeito também à intenção de explorar turisticamente imóveis em regime de curta duração.

Assim, a análise das respostas permitiu concluir que os três consultores pertencentes a uma empresa de mediação imobiliária têm visões semelhantes, com alguns pontos a destacar. Já o consultor independente (E3) tem uma opinião diferente nesta questão, ou seja, que existe uma redução da procura em Alfama, fruto da grande valorização do preço por metro quadrado. Os três restantes estão do lado contrário, para eles “a procura tem vindo a subir desde 2014, mas 2017 foi o ano mais forte em subida de preços e de procura por produtos para Alojamento Local.” (E1). O entrevistado citado reitera que em Alfama ocorreu uma clara diminuição da procura por parte dos investidores portugueses a partir do início de 2018, em grande medida devido à nova legislação para o AL que está em discussão. Também o inquirido E2 considera que o “investidor português está a olhar para a periferia de Lisboa à procura de negócio porque a tendência é que os preços inflacionem também aí.” (E2).

Tal como foi supracitado pelo entrevistado E1, os consultores E2 e E4 também referem que o ano de 2018 é marcado por mudanças no objetivo dos investidores, ao contrário do processo, compra, reabilitação e revenda que existia em maior número até 2017. Em 2018, fruto da legislação (Lei n.º 62/2018 que altera o regime de autorização de exploração de estabelecimentos de AL.), o registo do imóvel no RNAL já é um fator importante na decisão dos mesmos, bem como a pretensão em adquirir uma unidade para realizar a exploração do arrendamento de curta duração. Estes dois últimos consultores citados referem ainda um dado interessante, “em 8 anos como consultor imobiliário tive 3 ou 4 clientes com pedidos de empréstimo ao banco, tanto portugueses como estrangeiros pagam a pronto.” (E2).

A subida do preço por metro quadrado

Todos os consultores inquiridos referenciam uma subida constante do preço por metro quadrado no bairro de Alfama, bem como dão uma justificação simples para o facto, ancorada em dois pontos: o primeiro “deve-se à regra nº1 da economia, a lei da procura e da oferta, num momento em que a oferta é reduzida e a procura é mais alta é normal que os preços subam” (E1), o segundo deve-se à “absorção do mercado” (E3).

Aqui, o entrevistado E4 refere também que apesar do preço por metro quadrado continua a subir, “mas há uma ponderação atual com as políticas de curto prazo que afetam toda esta dinâmica existente.” (E4).

Diferenças geográficas na dinâmica interna do mercado imobiliário do bairro

Esta questão dividiu as opiniões. Os entrevistados E1 e E3 não consideram existir diferença na dinâmica no que diz respeito ao preço do metro quadrado, tempo de venda, procura ou oferta no bairro. Para estes as “características dos produtos podem provocar diferenças, mas não a localização geográfica.” (E1).

Já os consultores E2 e E4 consideram que a acessibilidade é um fator importante na diferenciação da intensidade da dinâmica, “por exemplo para a Rua dos Remédios existe maior procura e o tempo de venda é inferior pelo acesso facilitado que tem.” (E2) Assim, é mencionado que as “(...) zonas mais apetecíveis e mais fortes são na parte superior do bairro, na zona das Portas do Sol, ou então na parte mais inferior, na faixa do museu do fado, (...)” (E4). O que entra também em concordância com as características dos imóveis, na medida em que onde a acessibilidade é maior é também onde estão localizados os produtos com características mais procuradas pelos investidores.

Perspetiva sobre a evolução do mercado imobiliário em Alfama

A pergunta suscitou algumas dúvidas na medida em que a política tem um papel importante na evolução do mercado e por isso a resposta é incerta por parte dos consultores.

Apenas o entrevistado E2 menciona que o crescimento do mercado imobiliário em Alfama vai continuar da mesma forma já que, apesar de algumas oscilações, é notória a evolução positiva constante que para este não mudará nos próximos anos. Os restantes inquiridos consideram que o cenário provável é a diminuição da procura, principalmente dos pequenos investidores portugueses, passando agora para uma predominância dos estrangeiros. Contudo para estes o futuro é incerto, na medida em que depende da política e legislação em discussão aquando a realização das entrevistas.

Ainda assim existem alguns cenários referidos, tal como a continuação da dinâmica dentro dos moldes a que estamos a assistir, por outro lado, um cenário

negativo “onde o Alojamento Local irá perder todo este sucesso pela redução de turistas em Lisboa e nesse sentido os imóveis que estão hoje nesse regime estarão de novo no mercado e, portanto, irá aumentar a oferta e os preços irão descer e ajustar-se à procura mais diminuta.” (E1). Cenário que o entrevistado E4 não concorda na medida em que o investimento realizado em Alfama é proveniente de capitais próprios e não bancários que como o próprio refere, estão “mais blindados às flutuações de mercado” e por isso não existirá uma oferta generalizada, mas sim uma adaptação a novas necessidades no caso do turismo diminuir drasticamente.

5. Conclusões

A dissertação aborda a relação entre proliferação de estabelecimentos de AL e a dinâmica (número de transações, valorização e intervenientes) do mercado imobiliário em Alfama. Potenciado pela conjugação de diversos fatores relacionados com o aparecimento da *Airbnb*, baseada no modelo da economia da partilha, a emergência das companhias aéreas *low-cost* e as mudanças na mentalidade do turista urbano, bem como a criação de condições internas, principalmente em Lisboa, como o incremento do turismo como resposta à crise, as alterações legislativas e a degradação do centro histórico, o crescimento dos alojamentos turísticos é associado à valorização imobiliária e à reafecção de unidades habitacionais para o uso turístico, em particular nos territórios com maior concentração de AL. Mas a concentração de estabelecimentos turísticos também impacta negativamente o mercado imobiliário, devido à diminuição da segurança, ao ruído e ao lixo provocados pela aglomeração turística.

Assim, procurou-se examinar quais os impactos deste tipo de acomodação turística no mercado imobiliário, não partindo da premissa de que a concentração de alojamentos turísticos é o principal responsável pelas dinâmicas do mercado imobiliário.

Tendo o bairro de Alfama como território específico de estudo, definiram-se dois objetivos principais:

- i) Compreender a expansão do Alojamento Local no período de crescimento do turismo urbano.
- ii) Avaliar o contributo do Alojamento Local nas alterações do mercado imobiliário.

O primeiro objetivo diz respeito à premência de caracterizar e entender a proliferação de estabelecimentos de AL no bairro bem como os fatores preponderantes no seu crescimento em Alfama. Além disso, surge também a necessidade de perceber o que distingue o bairro em relação a outras áreas da freguesia no que concerne à pressão turística deste tipo de acomodação. O segundo objetivo refere-se à verificação da relação entre a modalidade turística e as alterações nas dinâmicas do mercado imobiliário.

A perseguição destes teve em conta a exploração dos dados do RNAL e as informações de transações imobiliárias fornecidas por uma das agências do ramo a operar em Lisboa. Estas informações foram apoiadas por entrevistas a consultores imobiliários especialistas no bairro.

Tendo em conta o primeiro objetivo geral, a investigação realizada permitiu verificar a pressão turística a que o bairro tem sido sujeito a partir de 2014. No final do período temporal analisado (junho de 2018), Alfama concentrava cerca de 8% dos alojamentos turísticos da cidade e 32% da freguesia. Considerando que o território analisado ocupa apenas 0,18% de Lisboa e 6% de Santa Maria Maior, torna-se evidente a preferência pelo bairro na exploração de AL. Além disso, a pressão turística é visível quando comparamos estes dados com o número de alojamentos disponíveis em Alfama, já que 34% destes estão afetos ao arrendamento de curta duração a turistas.

De acordo com o RNAL, em Alfama cerca de 97% dos estabelecimentos de AL são apartamentos. Tal como este, o website *AirDna* mostra que apenas 4% dos anúncios na plataforma *Airbnb* são habitações partilhadas. Estas informações contrariam a ideia inicial deste tipo de acomodação turística e o conceito de economia partilha em que assentam os princípios do arrendamento de curta duração. Além disso, verificou-se que apesar da atração de investimento estrangeiro, os portugueses são a grande maioria dos titulares dos estabelecimentos de Alfama, embora esta informação seja parcialmente verdadeira, pois há investidores estrangeiros que disponibilizam o imóvel para empresas especializadas na exploração turística.

A análise da evolução do AL evidenciou que desde o início do fenómeno, motivado pela aprovação do regime jurídico da exploração dos estabelecimentos de alojamento local (Decreto-Lei n.º 128/2014), Alfama é um dos territórios da cidade mais pressionados pela modalidade turística. Esta preferência está relacionada, por um lado, com as condições criadas pela crise económica na desvalorização dos imóveis, o envelhecimento e perda de população e a degradação do tecido edificado, em conjugação com as políticas de atração de investimento, de incentivos à reabilitação urbana e a alteração à legislação do arrendamento urbano que motivaram o desenvolvimento da exploração turística. Por outro lado, a identidade cultural, social e

urbanística que conferem autenticidade ao bairro também explica a concentração de AL, pois o arrendamento de curta duração está intimamente ligado a bairros tradicionais.

Neste sentido, importa também realçar as assimetrias na concentração de estabelecimentos turísticos dentro dos limites definidos para o bairro, constatando-se diferenças entre as antigas freguesias: a antiga freguesia da Sé tem uma concentração menor que São Miguel e Santo Estevão, devido às características urbanísticas e à degradação do parque edificado desta área.

A relação do Alojamento Local e o mercado imobiliário é evidenciada ao longo da dissertação. A análise da evolução do valor do m² imobiliário em Lisboa mostrou inicialmente que freguesias com uma valorização mais acentuada são também freguesias com maior concentração de estabelecimentos turísticos, devido em grande medida à procura por imóveis para exploração turística.

Em Alfama também se verificou esta relação em vários aspetos. Por um lado, os consultores imobiliários foram unânimes ao atribuírem o dinamismo do mercado imobiliário à proliferação do AL, referindo que grande parte dos imóveis são transacionados tendo em vista a sua exploração turística; por outro lado, a análise das informações estatísticas fornecidas pela agência imobiliária, em comparação com os dados do RNAL evidenciam também que o dinamismo do mercado no que respeita ao número de transações coincidiu com o início do crescimento do AL. Além disso, a comparação dos números de polícia das transações efetuadas no período temporal analisado com os estabelecimentos de AL no RNAL, mostraram que 64% dos imóveis vendidos estavam a funcionar como alojamentos turísticos. Reconhecendo-se assim, que o AL é o principal responsável pela compra/venda de imóveis.

A investigação permitiu concluir também que o AL é preponderante na valorização imobiliária do bairro. Além da procura por investimento de imóveis para exploração turística ter motivado a alteração da tendência nesse aspeto, as variações do valor mediano do metro quadrado verificadas foram influenciadas pelo arrendamento de curta duração. Como exemplo, a quebra na tendência positiva de valorização imobiliária no início de 2018 mostra que a diminuição da procura por imóveis para arrendamento de curta duração em função da decisão de suspender novos registos de AL em Alfama, teve aí impacto.

Não obstante, importa realçar algumas discordâncias entre os dados estatísticos e as respostas dos entrevistados no que concerne às dinâmicas do mercado imobiliário e do AL no bairro de Alfama e que respondem ao objetivo específico: “Identificar potenciais diferenças geográficas em Alfama relativamente à dinâmica do mercado imobiliário”. Dois dos entrevistados mencionaram não existirem assimetrias significativas na oferta e procura de imóveis, ao contrário dos restantes que reconheceram diferenças entre a parte superior (junto ao miradouro das Portas do Sol) e inferior (junto ao rio) do bairro, e o centro do mesmo, além da acessibilidade ser também um fator que influencia a dinâmica imobiliária. Contudo, a distribuição espacial das transações mostra que grande parte destas estão localizadas na área central de Alfama, devido à preferência por parte dos investidores em imóveis com menores dimensões, como referem Fuller & Michel (2014).

Em suma, a presente dissertação mostra a evidente pressão turística a que o bairro de Alfama tem sido sujeito ao longo dos últimos anos, em grande medida motivada pela execução de políticas públicas (p.e. políticas de atração de investimento estrangeiro, alteração ao Regime de Arrendamento Urbano e incentivos à reabilitação urbana) em conjugação com o crescimento do arrendamento de curta duração para turistas.

Ainda que o objetivo não tenha sido examinar a extensão das mudanças socio-urbanísticas provocadas pela concentração de AL, é inegável que a procura por investimento em imóveis para exploração turística no bairro dinamizou o mercado imobiliário, refletido na valorização e no número de transações de compra/venda de imóveis.

Todavia, apesar do AL ser o fator preponderante nestas dinâmicas, existem outros fatores associados a esta relação e que de igual forma são importantes na ampliação do conhecimento sobre o vínculo entre o Alojamento Local e o mercado imobiliário, nomeadamente em territórios onde a concentração de alojamentos turísticos é menor.

6. Referências Bibliográficas

6.1 Artigos científicos, livros, trabalhos académicos e documentos técnicos

- Abrantes, J. M. (2013). Impacto das companhias aéreas de baixo custo no desenvolvimento dos hostels nas cidades de Lisboa e Porto. *Revista Percurso*, 5(1), 111–127.
- Abrantes, J. (2016). *O contributo das companhias aéreas de baixo custo para o desenvolvimento dos hostels nas cidades de Lisboa e Porto*. Tese de Doutoramento, Instituto de Geografia e Ordenamento do Território, Universidade de Lisboa.
- Almeida, J. M. dos A. (2010). *A avaliação imobiliária na perspectiva da procura e sua implicação na gestão do território*. Trabalho de Projeto de Mestrado, Universidade Nova de Lisboa.
- Barron, K., Kung, E., & Proserpio, D. (2018). The sharing economy and housing affordability: Evidence from Airbnb. Obtido em SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3006832>
- Botsman, R., & Rogers, R. (2011). *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*, (Vol. 5). Collins London.
- Correia, P. V. (2002). *Políticas de solos no planeamento municipal* (2ª ed.). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Costa, A. da. (1984). Entre o cais e o castelo: identidade cultural num tecido social desigualitário. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº14, 77–108.
- Couto, P., Manso, A., & Soeiro, A. (2006). Análise comparativa de valores de mercado de imóveis para habitação. 2o Encontro Nacional sobre Qualidade na Construção 1990 2o Encontro NQIC2006.
- Cruz, T. (2016). *O impacto do alojamento local na reabilitação urbana em Lisboa*. Dissertação de Mestrado. Instituto Superior Técnico, Lisboa.
- Dantas, R. A., Magalhães, A. M., & Vergolino, J. R. de O. (2007). Avaliação de imóveis: a importância dos vizinhos no caso de Recife. *Economia Aplicada*, 11(2), 231–251.

- Farronato, C., & Fradkin, A. (2018). The welfare effects of peer entry in the accommodation market: The case of airbnb. *National Bureau of Economic Research*.
- Ferreira, M. J. (2004). A inovação nos habitats humanos e na organização das cidades. *GeolNova* nº 10.
- Fuller, H., & Michel, B. (2014). Stop Being a Tourist! New Dynamics of Urban Tourism in Berlin-Kreuzberg. *International Journal of Urban and Regional Research*, 10, 1468–2427.
- Gago, A. (2018). *O aluguer de curta duração e a gentrificação turística em Alfama, Lisboa*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa.
- Gant, A. C. (2016). Holiday rentals: The new gentrification battlefront. *Sociological Research Online*, 21(3), 1–9.
- Gonçalves, C. (2009). *Expansão urbana e mercado imobiliário: a cidade das Caldas da Rainha como laboratório*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa.
- Greenberg, D., & Rogerson, J. M. (2015). The serviced apartment industry of South Africa: A new phenomenon in urban tourism. *Urban Forum*, vol. 26, 467–482. Springer.
- Guerreiro, V. M. F. (2014). *A formação dos preços dos imóveis para habitação*. Dissertação de mestrado. Universidade do Algarve.
- Guttentag, D. (2015). Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector. *Current issues in Tourism*, 18(12), 1192–1217.
- Henriques, J. M. F. (2014). *As Dinâmicas do Mercado Imobiliário e os Impactos Territoriais*. Tese de Doutoramento. Universidade Nova de Lisboa.
- Hermann, B. M., & Haddad, E. A. (2005). Mercado imobiliário e amenidades urbanas: a view through the window. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, 35(2), 237–269.
- Horn, K., & Merante, M. (2017). Is home sharing driving up rents? Evidence from Airbnb in Boston. *Journal of housing economics*, 38, 14–24.
- Hsi, H. (2017). Impacts of Airbnb regulation in Belin, Barcelona, San Francisco, and Santa Monica. 16.

- ISCTE/IUL. (2017). *Qualificação e Valorização do Alojamento Local na Área de Lisboa*. Marketing FutureCast Lab - ISCTE & Sítios, S.A.
- John, N. A. (2013). Sharing, collaborative consumption and Web 2.0. *Media@ LSE Working Paper*.
- Marketing FutureCast Lab - ISCTE & Sítios, S.A. (2017). *O impacto económico do Alojamento Local na Área Metropolitana de Lisboa*.
- Nieuwland, S. (2017). *Help, airbnb is taking over the city! A study on the impacts of Airbnb on cities and regulatory approaches*. Radboud University, Netherlands.
- Nova School of Business and Economics e Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa. (2016). *O Alojamento Local em Portugal-qual o fenómeno?*
- Pardal, S., Lobo, M. C., & Correia, P. V. (2000). *Normas Urbanísticas*—Vol. IV. Universidade Técnica de Lisboa e DGOTDU Lisboa.
- Quatenaire Portugal, Consultoria para o Desenvolvimento, SA. (2017). *Estudo sobre as novas dinâmicas residenciais, económicas e urbanísticas no centro histórico de Lisboa*. Quatenaire Lisboa.
- Rodrigues, E. P. (1995). *Metodologia de avaliação para financiamento de empreendimentos imobiliários considerando factores de risco e qualidade: ponto de vista da entidade financiadora*. Tese de Doutoramento, Faculdade de Engenharia, Universidade do Porto.
- Rodrigues, M., Almeida, C., & Patuleia, M. (2013). Transporte aéreo e turismo: O paradigma low-cost. *Tourism and Hospitality International Journal*, 1(1), 50–61.
- Schäfer, P., & Hirsch, J. (2017). Do urban tourism hotspots affect Berlin housing rents? *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 10(2), 231–255.
- Selloni, D. (2017). New Forms of Economies: Sharing Economy, Collaborative Consumption, Peer-to-Peer Economy. *CoDesign for Public-Interest Services* (pp. 15–26). Springer.
- Sheppard, S., & Udell, A. (2016). Do Airbnb properties affect house prices? *Williams College Department of Economics Working Papers*, 3.

- Stors, N., & Kagermeier, A. (2015). Motives for Using Airbnb in Metropolitan Tourism—Why do People Sleep in the Bed of a Stranger? *Regions Magazine*, 299(1), 17–19.
- Taborda, R. F. C. R. (2016). Economia de partilha e os casos de referência: Airbnb, Uber e Boatbound. Dissertação de Mestrado. Instituto Universitário de Lisboa.
- Turismo de Portugal. (2016). *Alojamento Local-Regime Jurídico (Guias Técnicos)*. Turismo de Portugal.
- Wilson, D. W., Lin, X., Longstreet, P., & Sarker, S. (2011). Web 2.0: A Definition, Literature Review, and Directions for Future Research. Apresentado Americas Conference on Information Systems, Detroit, EUA.

6.2 Legislação

- Decreto-Lei n.º 39/2008 de 7 de março (2008). Regime jurídico da instalação, exploração e funcionamento dos empreendimentos turísticos.
- Decreto-Lei n.º 53/2014 de 8 de abril (2014). Regime excecional e temporário a aplicar à reabilitação de edifícios ou de frações.
- Decreto-Lei n.º 63/2015 de 23 de Abril (2015). Primeira alteração ao Decreto-Lei n.º 128/2014, de 29 de agosto.
- Decreto-Lei n.º 128/2014 de 29 de agosto (2014). Regime jurídico da exploração dos estabelecimentos de alojamento local.
- Decreto-Lei n.º 249/2009 de 23 de setembro (2009). Código Fiscal do Investimento.
- Lei n.º 31/2012, de 14 de agosto (2012). Nova Lei do Arrendamento Urbano.

6.3 Outras Fontes

- Airbnb. (2017). Obtido 10 de Maio de 2017, de <https://www.airbnb.com.br/economic-impact>
- AirDna. (2017). AirDNA - Airbnb Data and Analytics Obtido 12 de Março de 2018 de <https://www.airdna.co/vacation-rental-data>

- Castro e Almeida, J. (2019, Fevereiro). Conferência: Turismo e transformação urbana - Lições obtidas a partir de uma investigação aplicada ao bairro de Alfama. Apresentado na Museu do Fado, Alfama. Museu do Fado, Alfama.
- CML. (2017). Reabilite Primeiro Pague Depois. Obtido a 12 de Abril de 2018, de <http://www.cm-lisboa.pt/viver/habitar/reabilitacao-edificios/reabilite-primeiro-pague-depois>
- Costa, A. da. (1984). Entre o cais e o castelo: identidade cultural num tecido social desigualitário. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 77–108.
- Diário de Notícias. (2017). Alojamento local foi a tábua da salvação. Obtido a 7 de Março de 2018, de: <https://www.dn.pt/sociedade/interior/alojamento-local-foi-a-tabua-da-salvacao-8533239.html>
- ECO. (2018). Já há mais camas no alojamento local do que na hotelaria. Obtido a 7 de Março de 2018, de ECO de: <https://eco.sapo.pt/2018/03/01/ja-ha-mais-camas-no-alojamento-local-do-que-na-hotelaria/>
- JLL Portugal. (2014). Mercado Imobiliário em Portugal 2013/Prespectivas 2014.
- JLL Portugal. (2015). Mercado Imobiliário em Portugal 2014/Prespectivas 2015.
- JLL Portugal. (2016). Mercado Imobiliário em Portugal 2015/Prespectivas 2016.
- JLL Portugal. (2017). Market 360o.
- JLL Portugal. (2018). Portugal-Real Estate Market.
- Jornal Expresso. (2018). Portugal campeão nos Óscares do Turismo. Obtido de <https://expresso.sapo.pt/economia/2018-06-30-Portugal-campeao-nos-Oscares-do-Turismo#gs.QxYjF8k>
- Jornal Expresso. (sem data). Da Baixa ao Castelo: há carteiristas em cada esquina. *Jornal Expresso*. Obtido de [//expresso.sapo.pt/sociedade/2018-07-07-Da-Baixa-ao-Castelo-ha-carteiristas-em-cada-esquina](https://expresso.sapo.pt/sociedade/2018-07-07-Da-Baixa-ao-Castelo-ha-carteiristas-em-cada-esquina)

- Marques, N. (2015). Crise ajudou à expansão do alojamento local. Obtido de <https://expresso.sapo.pt/dossies/diario/2015-11-26-Crise-ajudou-a-expansao-do-alojamento-local#gs.CiO57E0>
- Miranda, E., & Esteves, M. (2016). Alojamento Local vai pagar IRS e IRC sobre 35% das rendas. Jornal de Negócios. Obtido de https://www.jornaldenegocios.pt/economia/impostos/detalhe/_alojamento_local_vai_pagar_irs_e_irc_sobre_35_das_rendas
- Nunes, P. (2016). Conceito de Mercado - Knoow. Obtido 18 de Janeiro de 2019, de <http://knoow.net/cienceconempr/gestao/mercado/>
- Revista Visão. (2019). Lisboa é a sexta cidade mais acolhedora do mundo. Obtido de <http://visao.sapo.pt/actualidade/mundo/2017-11-02-Lisboa-e-a-sexta-cidade-mais-acolhedora-do-mundo>
- Tiago, L. (2018). Residentes não habituais aumentaram 83% no último ano e meio. Obtido de <https://www.dinheirovivo.pt/economia/residentes-nao-habituais-aumentaram-83-no-ultimo-ano-e-meio/>
- Turismo de Portugal. (2016). Alojamento Local-Regime Jurídico (Guias Técnicos). Turismo de Portugal.

Anexos

Anexo 1 - Processos de Reabilitação Urbana em Alfama (2009-2017)

Anexo 2 - Processos de Reabilitação Urbana para Alojamento Local em Alfama (2009-2017)

Anexo 3 – Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2014

Anexo 4 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2015

Anexo 5 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2016

Anexo 6 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2017

Anexo 7 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2018

Anexo 8 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Alfama em 2014

Anexo 9 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Alfama em 2015

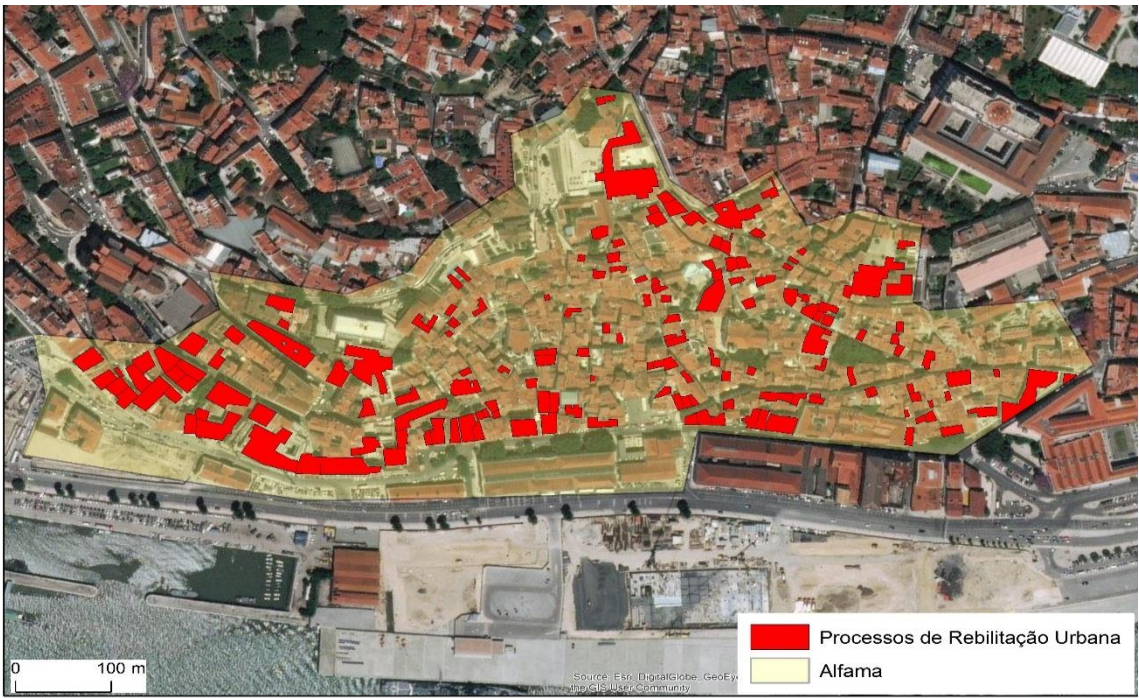
Anexo 10 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Alfama em 2016

Anexo 11 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Alfama em 2017

Anexo 12 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Alfama em 2018

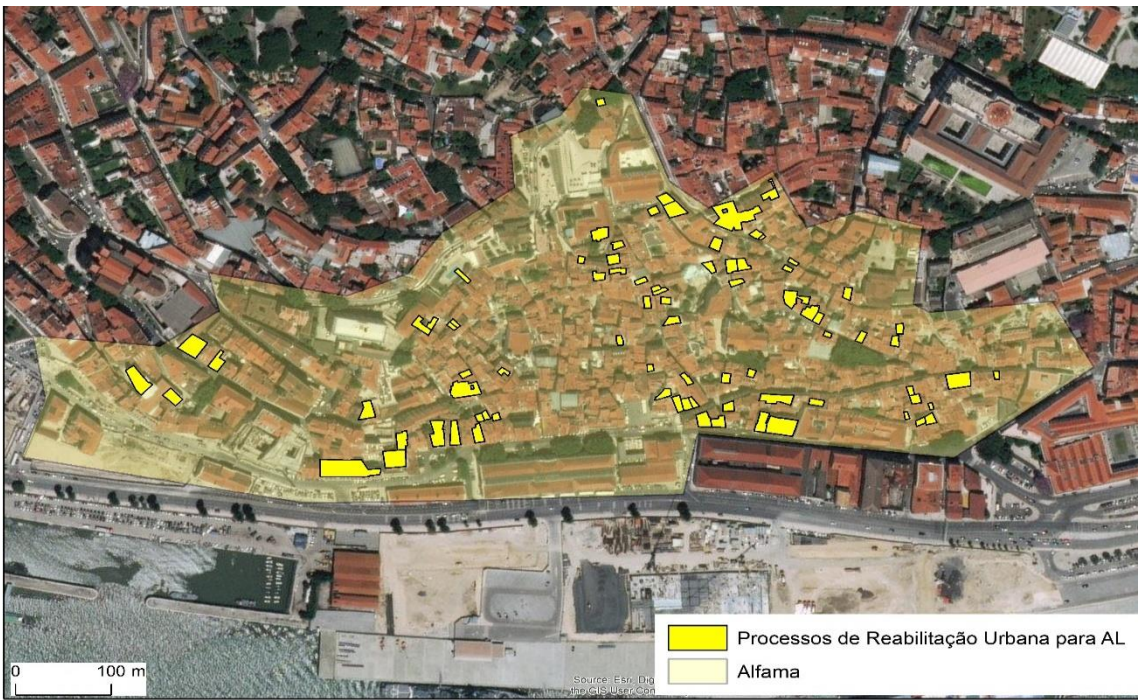
Anexo 13 - Guião das entrevistas semiestruturadas aos consultores imobiliários

Anexo 1 - Processos de Reabilitação Urbana em Alfama (2009-2017)



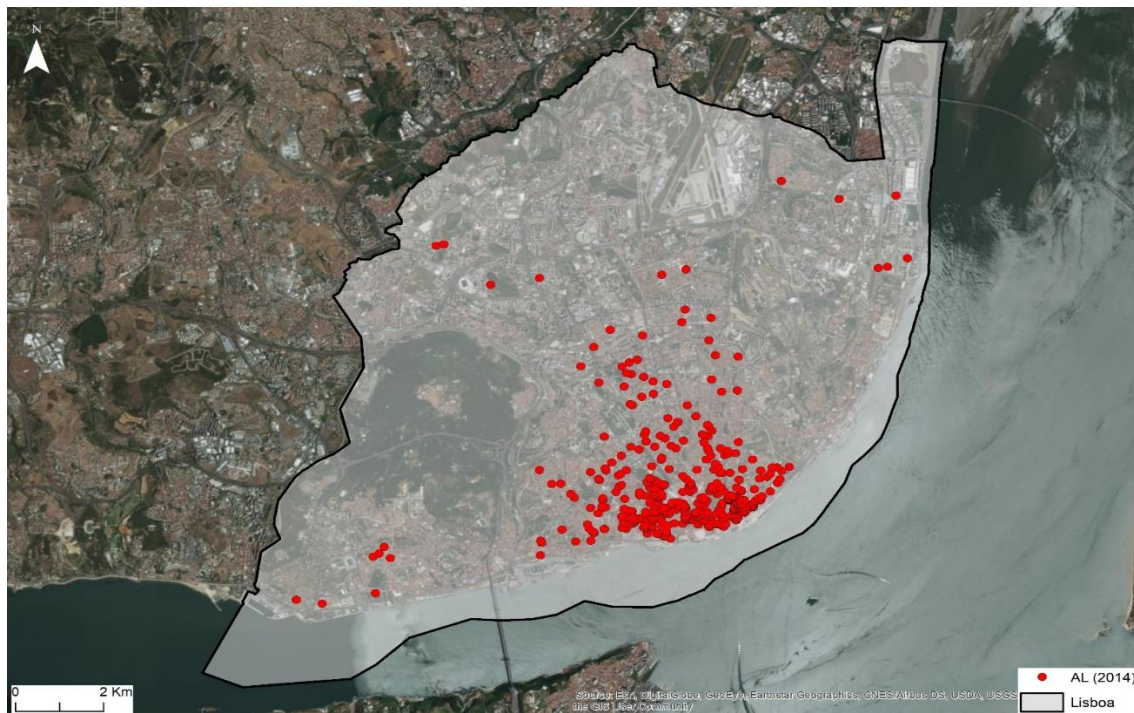
Fonte: dadosabertos.cm-lisboa.pt/
Elaboração própria

Anexo 2 - Processos de Reabilitação Urbana para Alojamento Local em Alfama (2009-2017)



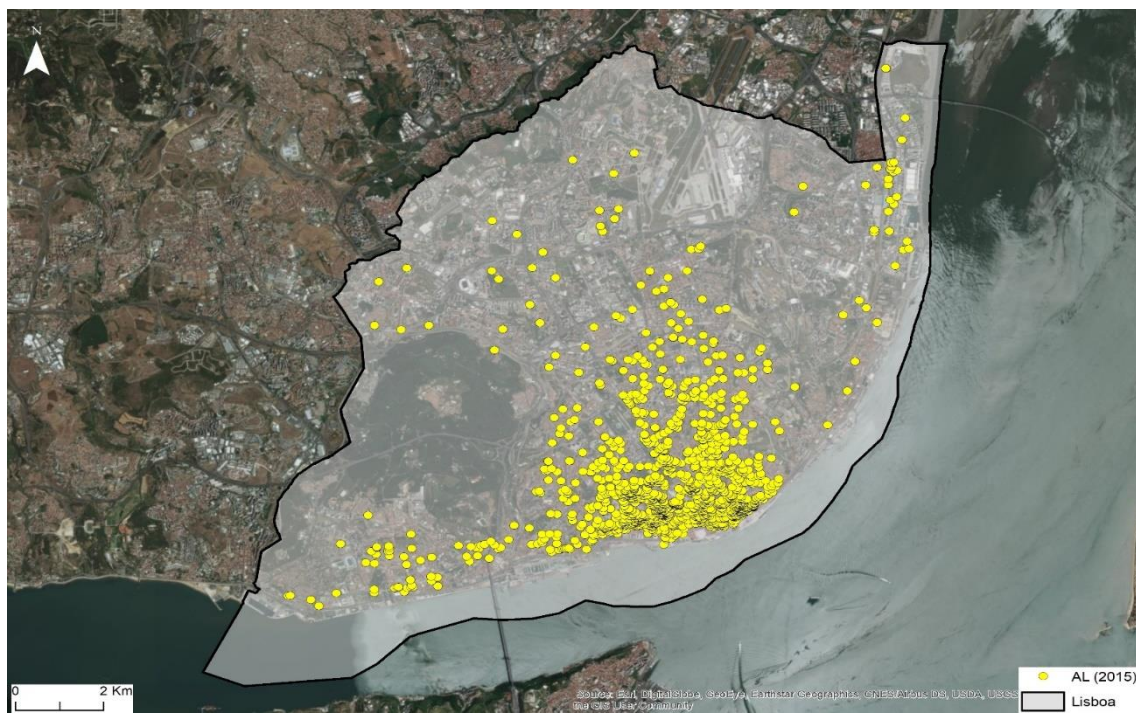
Fonte: dadosabertos.cm-lisboa.pt/
Elaboração própria

Anexo 3 – Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2014



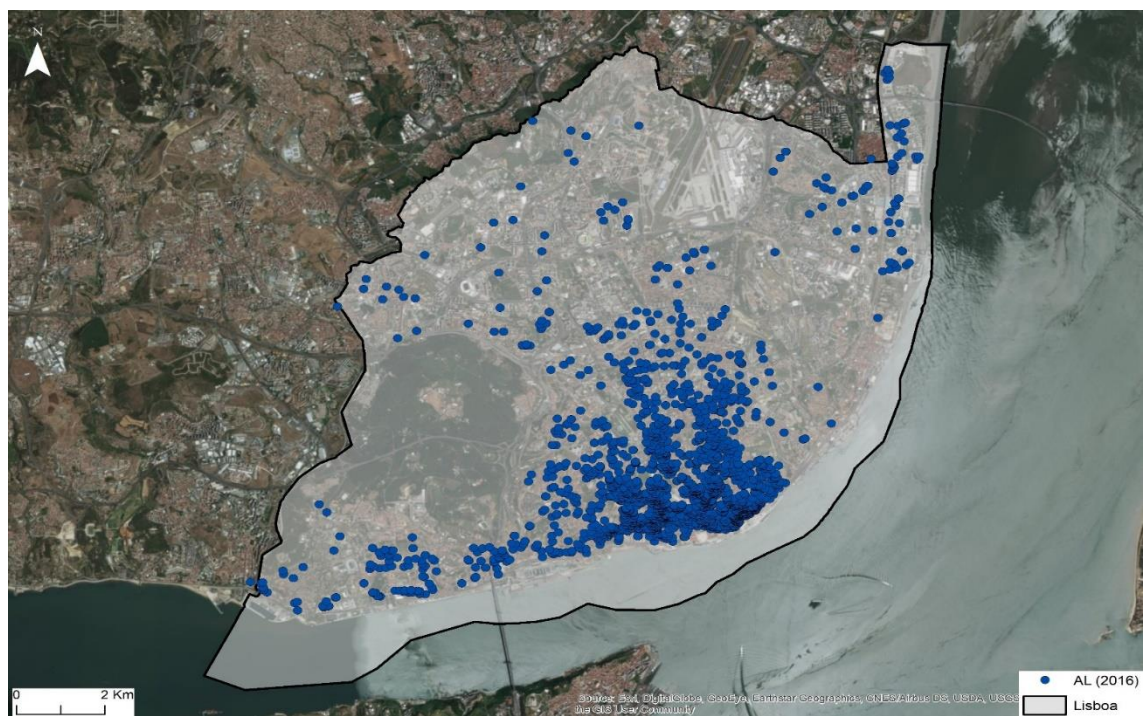
Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 4 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2015



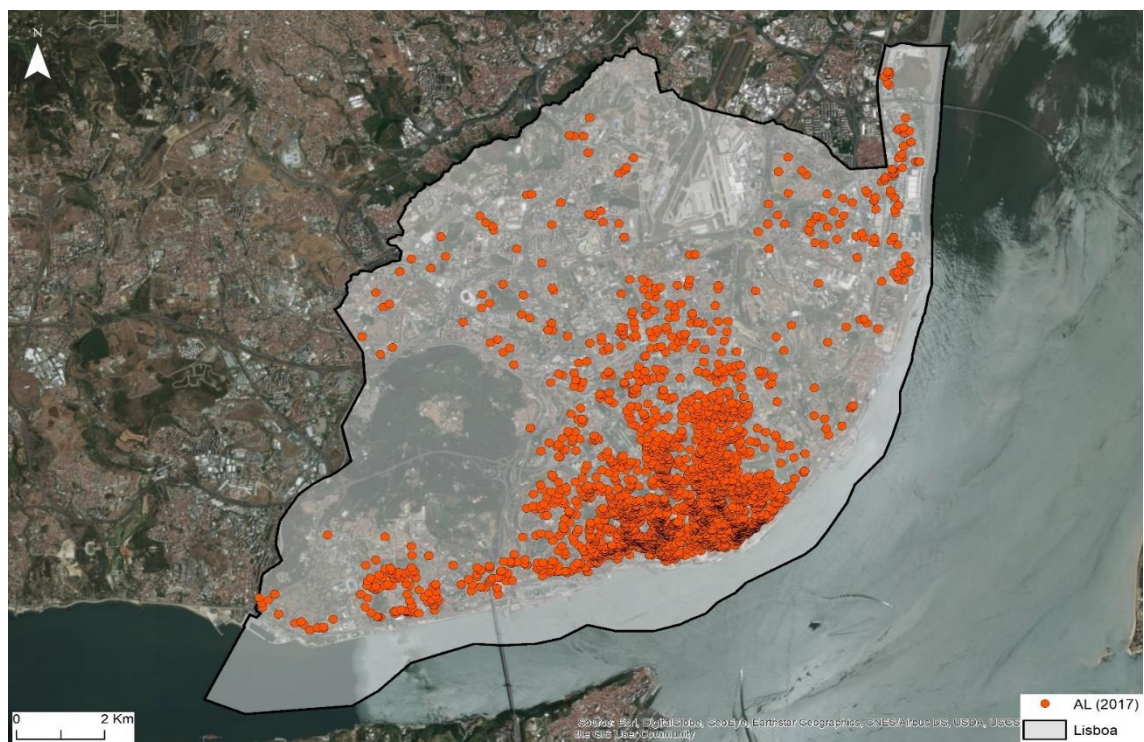
Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 5 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2016



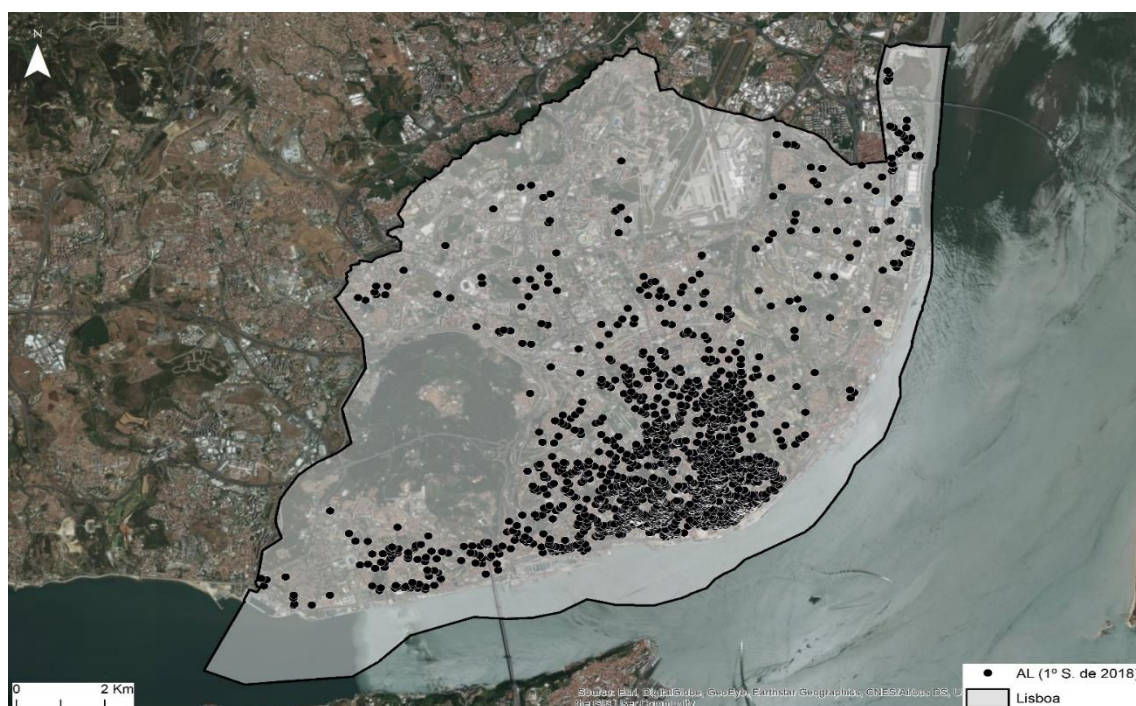
Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 6 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2017



Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 7 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Lisboa em 2018



Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 8 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Alfama em 2014



Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 9 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registrados em Alfama em 2015



Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 10 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registrados em Alfama em 2016



Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 11 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Alfama em 2017



Fonte: RNAL
Elaboração própria

Anexo 12 - Distribuição espacial dos estabelecimentos de AL registados em Alfama em 2018



Fonte: RNAL
Elaboração própria

1. Considera que a grande dinâmica do mercado imobiliário em Alfama é devido ao investimento em Alojamento Local?
 - a) Quais são as diferenças relativamente a outras áreas da cidade no que diz respeito a estas dinâmicas imobiliárias?
2. Como é o processo desde a angariação do imóvel e a venda final?
 - a) Como chega a angariação, por prospeção, contacto de proprietários ou influencia pessoal?
 - b) Existem outros atores envolvidos?
3. Existe procura para residência habitual, de longa duração?
4. Qual o perfil do comprador? Durante o período temporal analisado esse perfil mudou?
5. Qual o produto mais procurado por parte dos clientes (investidores)? é reabilitado? Que tipologia?
 - a) Nota alguma diferença desde o ano de 2014 até ao presente relativamente à procura? Esta é maior para imóveis já registados em Alojamento Local?
6. Consegue explicar os processos subjacentes ao aumento do preço por metro quadrado?
7. Existem diferenças geográficas na dinâmica do imobiliário de Alfama? No que diz respeito à procura, angariações, preço e tempo de venda?
8. Qual a perspetiva de futuro para o mercado imobiliário em Alfama?